

Эркин Эгамбердиев

Микроиктисодиёт



Тошкент-2004


**Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта
махсус таълим вазирлиги**

Тошкент Молия Инститuti

Эркин Эгамбердиев

МИКРОИҚТИСОДИЁТ

(дарслик)

(Тўлдирилган ва қайта ишланган нашри)

Тошкент - 2004

65.01
2170

Микроиктисодиёт. Дарслик. Э Эгамбердиев. Тошкент Молия
институти, 2004, 227-бет

Мустақил Республикамиз иктисодиётини ҳар\ томонлама
мустаҳкамлашда айниқса Микроиктисодиёт фанини мукаммал
эгаллаш, унинг сир-асрорларини пухта урганиш талаб этилади. Биз
ана шу ниятда ушбу дарсликда мамлакатимизда
микроиктисодиётнинг назарий ва амалий равнақини белгилаб
берувчи омилларни таҳлил ва тадқиқ этиб, унга купчиликка
тушунарли тилда таъриф бердик.

Дарслик Иктисодиёт Олий уқув юртлари ва колледжларнинг
талабалари, шунингдек иктисодчи мутахассисларга, тадбиркорлар
қамда хусусий корхона эгаларига мулжалланган.

Жадваллар - 21, чизмалар - 69, шартли белгилар - 66 та,
адабиётлар руйхати берилган.

Ўзбекистон Республикаси Олий ва урта махсус таълим
вазирлиги олий уқув юртлариаро илмий-услубий бирлашмалар
фаолиятини мувофиқлаштирувчи кенгаш томонидан дарслик
сифатида нашрга тавсия этилган.

Масъул муҳаррир - А.Ҳасанов

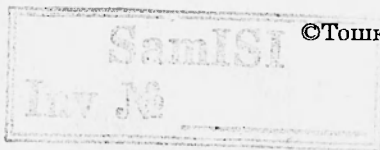
Тақризчилар:

ТМИ "Микроиктисодиёт"

кафедраси профессори Ф.Ш. Каримов

ТДИУ профессори Б.Салимов

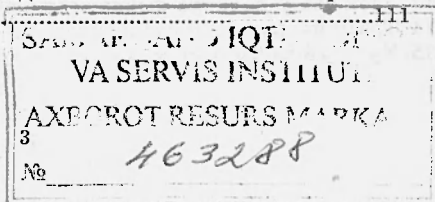
Тошкент Молия институтининг ИМК қарори билан босма
қилинди.



©Тошкент Молия институти, 2004

Мундарижа

Муқаддима	7
1-боб. Микроиқтисодийёт фанининг предмети ва урганиш услуби ...10	
1.1. Фаннинг предмети ва вазифалари.....	10
1.2. Микроиқтисодийёт фанини урганиш усуллари ва услуби.....	12
2-боб. Бозор иқтисодиёти механизми	20
2.1. Бозор ва унинг иқтисодий моҳияти ва вазифалари.....	20
2.2. Бозор тизими ва инфратузилмаси - моддий неъматлар ишлаб чиқаришнинг муҳим шарти.....	25
2.3. Бозор иқтисодиётида шартнома муносабатлари.....	29
3-боб. Бозор иқтисодиётида корхоналар ва уларнинг иқтисодий моҳияти	37
3.1. Корхоналар ҳўжалик фаолиятини ташкил этишнинг ҳуқуқий ва иқтисодий асослари.....	37
3.2. Корхоналар моҳияти ва уларнинг турлари.....	39
3.3. Ишлаб чиқариш корхонасининг тузилиши.....	52
3.4. Мулк ва мулкый муносабатлар.....	53
3.5. Бозор шароитида корхоналарнинг ривожланиш муҳити.....	57
4-боб. Талаб ва таклиф - ишлаб чиқариш фаолиятининг асоси	62
4.1. Товарлар ва хизмат ишларига булган талаб ва эҳтиёж туғрисида тушунча.....	62
4.2. Талаб ҳажми ва уни белгиловчи омиллар.....	64
4.3. Таклиф ҳажми ва бозор мувозанати.....	66
5-боб. Талаб, таклиф эластиклиги ва солиқлар	70
5.1. Баҳо таъсирида талаб эластиклиги ва унинг иқтисодий оқибатлари.....	70
5.2. Даромад таъсирида талаб эластиклиги.....	75
5.3. Вақт омили ва таклиф эластиклиги.....	77
5.4. Давлатнинг баҳо устидан назорати.....	80
5.5. Солиқ юкининг тақсимланиши.....	83
5.5.1. Бозор мувозанати ва эгри солиқлар.....	83
5.5.2. Солиқлар ва талаб эластиклиги.....	85
5.5.3. Солиқлар ва таклиф эластиклиги.....	87
6-боб. Истеъмолчининг товар танлови ва фойдалилик концепцияси	90
6.1. Истеъмолчи хатти-ҳаракатининг хусусиятлари ва унга таъсир этувчи омиллар.....	90
6.2. Истеъмолчининг товар афзаллигини ажратиши (баҳолаши).....	97
6.3. Истеъмолчи талабининг даромадига кура чекланиши.....	103
6.4. Истеъмолчининг товар танлови.....	107
6.5. Фойдалилик концепцияси ёки товар фойдалилигини ошириш қоидалари.....	109
6.5.1. Товар фойдалилиги ва истеъмолчилар қониқишини максималлаштириш.....	109
6.5.2. Пировард фойдалилик (ёки фойдалиликни максималлаштириш қоидалари)	111



05/13

7-боб. Ишлаб чиқариш жараёнида фирмаларнинг хатти-ҳаракати.....	114
7.1. Ишлаб чиқариш ва уни ташкил этиш асослари.....	114
7.2. Корхонада ишлаб чиқаришни ташкил этиш принциплари (қоидалари) ва ишлаб чиқариш даври.....	116
7.3. Ишлаб чиқариш омиллари (ресурслар) тўғрисида тушунча.....	118
7.4. Ишлаб чиқариш омилларининг маҳсулот ҳажмининг кўпайишига таъсири.....	122
7.5. Изокванталар.....	123
7.6. Қисқа бозор давридаги ишлаб чиқариш.....	125
7.7. Узоқ бозор давридаги ишлаб чиқариш.....	128
8-боб. Ресурслар ва маҳсулот бозорида фирмаларнинг ҳолати.....	133
8.1. Ишлаб чиқаришнинг ижтимоий ҳаётдаги урни ва иқтисодий аҳамияти.....	133
8.2. Ресурслар бозори.....	135
8.3. Фирма ресурсларининг пировард унумдорлиги.....	137
9-боб. Капитал қўйилмалар.....	145
9.1. Капитал (инвестицион ресурслар) тўғрисида тушунча.....	145
9.2. Асосий ва айланма қапители.....	150
9.3. Айланма капиталнинг таркиби ва ундан фойдаланиш самарадорлиги курсаткичлари.....	152
9.4. Капиталдан даромад (фоиз).....	157
9.5. Маълум даврдаги инвестиция (пул) қийматини ҳисоблаш. Дисконтлашган қиймат.....	159
10-боб. Ишлаб чиқариш харажатлари ва фойда.....	164
10.1. Ишлаб чиқариш харажатлари тўғрисида тушунча.....	164
10.2. Қисқа ва узоқ муддатдаги харажатлар.....	166
10.3. Ресурсларнинг тақсимланиши ва ишлаб чиқариш имкониятлари.....	171
10.4. Ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш ва харажатларнинг узгариши.....	174
10.5. Корхона фойдаси ва пировард даромад.....	177
10.6. Харажатларни фойда миқдорига таъсири.....	184
11-боб. Бозор монополияси.....	190
11.1. Монополия ва монопол ҳокимлик.....	190
11.2. Монопол фирмалар хатти-ҳаракатининг таҳлили.....	192
12-боб. Монопол рақобат ва олигополия.....	195
12.1. Бозор тузилиши, унинг шакллари ва моҳияти.....	195
12.2. Монопол рақобат бозори.....	198
12.3. Бозор ожизлиги шароитида давлатнинг роли.....	203
12.4. Олигополия ва корхоналарни олигополия шароитидаги хатти-ҳаракатлари.....	205
13-боб. Умумий мувозанат ва самарадорлик.....	209
13.1. Ишлаб чиқаришдаги иқтисодий самарадорлик.....	209
13.2. Фойдани максималлаштириш. Қисқа даврда фойдани максималлаштириш.....	211
13.3. Узоқ бозор даврида фойдани максималлаштириш.....	214
13.4. Товар айрбошлаш жараёнидаги самарадорлик.....	214
13.5. Хусусий ва умумий мувозанат тўғрисида тушунча.....	217

Шартли белгилар

Q_{DA} -А турдаги товарга вақт бирилиги ичида талаб ҳажми;

P -ҳар-хил турдаги товарларнинг баҳолари;

P_A -А товарнинг баҳоси (нархи);

$P_B \dots P_Z$ -бошқа товарларнинг нархи;

I -пул даромадлари;

T -харидорларнинг диди;

O_{SA} -А турдаги товарга булган вақт бирлиги ичидаги таклиф ҳажми;

K -қулланиладиган технологиянинг хусусияти;

J -солиқ ва дотациялар;

N -табиий шароитлар;

Q_E -мувозанатлашган миқдордаги товар;

P_E -мувозанатлашган баҳо;

g -ишлаб чиқариш ҳажми;

ΔQ -талаб қилинадиган маҳсулот миқдорининг узгариши ёки талаб ҳажмининг усиши (фойиз ҳисобида);

ΔP -баҳони фойиз ҳисобида узгариши, пасайиши;

$K_{uzr}(Ed)$ -талабнинг баҳо таъсирида узгарувчанлик коэффиценти;

TFC -умумий доимий харажатлар суммаси;

TC -умумий харажатлар суммаси;

TVC -умумий узгарувчан харажатлар суммаси;

$TC(g)$ -тўлиқ харажатлар;

AVC -ўртача моддий харажатлар;

AFC - уртача доимий харажатлар;

ATC -ўртача умумий харажатлар;

MC -ўртача пировард харажат;

SMM -самаранинг минимал миқдори;

R -корхона (ёки фирма)нинг умумий даромади;

$R(Q)$ -ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмига боғлиқ булган даромад;

SS -таклиф эгри чизиғи;

DD -талаб эгри чизиғи;

$\Delta R(Q)$ -маҳсулот ҳажмининг бир бирликка усиш натижасида даромаднинг усиши;

ΔQ -маҳсулот ҳажмини бир бир бирликка усиши; (фойда даромад мавзусида);

AR -ўртача даромад, фойда;

$P(g)$ -умумий (ялпи) даромад;

$R(g)$ -умумий даромад;

$MR(g)$ -максимал фойда;

$MC(g)$ -максимал харажатлар;

MI - пировард фойдалилик;

MP-пировард даромад;
 $\Delta R(g)/\Delta g$ -маҳсулот ҳажмини усишга нисбатан даромаднинг узгариши ёки пировард даромад;
 $\Pi(g)$ -фирма, корхона фойдаси;
L-меҳнат сарфи;
K-капитал сарфи;
 K_0 ёки **PV**-бугунги инвестициялар миқдори;
PDV-инвестицион ресурсларга киритилаётган харажатларнинг ҳозирги дисконт қиймати;
 K_0 -бир йилдан сунгги дисконт қиймати;
1+RT – ишлаб чиқариш даври;
t – жараёнлар узунлиги;
n – партидаги деталлар сони;
ФКм – материаллардан фойдаланиш курсаткичи;
 ΣBq – буюмларнинг соф оғирлиги;
 ΣHq – бир дона буюм, детал ишлаб чиқариш учун материалларнинг харажат нормаси;
Кабх – айланма маблағларнинг ҳаракат тезлиги коэффиценти;
Qp – бир йиллик реализация (сотиш) маҳсулоти ҳажми;
Кабқ – айланма маблағларнинг йиллик уртача қолдиқ қиймати;
Fi.ф. – фойдали иш вақти фонди;
Fi.к. – календар иш вақти фонди;
Qs – ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори; бирлик (бир сменада, бир ойда ёки бир йилда);
r – Поток йулининг такти, мин.;
Sn – поток йулининг иш суръати, темпаси;
Top – операциялар вақти, мин., соат;
Ij – иш жойларнинг сони;
Исй – йиллик ишлаб чиқариш самарадорлиги;
MRP – ресурсларнинг пировард унумдорлиги;
MRC – ресурсларнинг пировард харажатлари;
MRS – «пировард фойда» ёки товар танловининг пировард меъёри;
MRTS – бир турдаги ресурсни боніқаси билан алмаштиришнинг пировард технологик меъёри.

МУҚАДДИМА

Ўзбекистон мустақилликка эришганидан кейин узининг миллий иқтисодиётини мустаҳкамлаш, уни ҳар томонлама ривожлантириш йулида дадил қадамлар ташлай бошлади. Бу борада Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримов янги давлат – хур Ўзбекистон обрў-эътиборини халқаро миқёсга кутариш, чет эл инвестициясига кенг йул очиш, хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш каби катта ишларни амалга ошириш борасида ташаббускор бўлди. Бозор муносабатларига утиш жараёнида эса шубҳасиз талай муаммоларни илк бора ҳал этишга туғри келди.

Мустақилликнинг дастлабки ва ундан кейинги йилларида қабул қилинган қонунлар, қарор ва фармонлар ана шу муаммоларни ҳал этиш йулидаги қадамлардир. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1992 йил 21 январдаги “Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, ривожлантириш чора-тадбирлари туғрисида”, 1994 йил 15 мартдаги «Ўзбекистон Республикасида мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнини янада ривожлантиришнинг устувор йуналишлари туғрисида», 1995 йил 5 январдаги “Хусусий тадбиркорликда ташаббус курсатиш ва уни рағбатлантириш туғрисида”ги фармонлари, Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик туғрисида»ги Қонуни (1990 30 октябрь). «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари туғрисида»ги Қонунлари (2000 йил 25 май). «Ўзбекистонда тадбиркорлик туғрисида»ги Қонуни (1991 йил 15 февраль). «Лизинг туғрисида»ги Қонуни (1999 йил 14 апрель) микроиқтисодиёт илмини янада ривожлантириш борасида курсатилган ғамхурликларнинг ёрқин ифодаси бўлди. Тадбиркорликка бағишланган меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар эса Ўзбекистонда етарли даражада қабул қилинган. «Хусусий тадбиркорлик ва урта бизнеснинг ривожланишини янада рағбатлантириш чоралари туғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги VII-1978 т. сонли фармоннинг қабул қилиниши мамлакатда тадбиркорлик учун жуда катта йул берилганини курсатди. Микроиқтисодиёт эса тадбиркорликка асосланган фандир. Лекин, хусусий бизнесни амалга ошириш жараёнида қонунчиликда янги-янги муаммолар пайдо бўлдики, бу муаммоларга барҳам бериш мақсадида «Хусусияй корхоналар туғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг қонуни (2004 йил январь). Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Ўзбекистон иқтисодиётида хусусий секторнинг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш чора-тадбирлари туғрисида»ги Фармонлари қабул қилинди (2003 йил январь).

Мустақил Ўзбекистон иқтисодиётини ҳар томонлама мустаҳкамлашда иқтисодиёт фанини пухта эгаллаш, аниққса,

Микроиқтисодиётнинг сир-асрорларидан хабардор булиш мақсадга мувофиқ деб биламиз. Биз ана шу ниятда мамлакатда микроиқтисодиётнинг назарий ва амалий равнақини белгилаб берувчи омилларни таҳлил ва тадқиқ этиб, унга купчиликка тушунарли тилда таъриф беришга ҳаракат қилдик.

Маълумки, АҚШ ва бошқа Ғарб давлатларида иқтисодий фанлар қаторида аввалгидек тармоқлар иқтисоди ҳамда сиёсий иқтисод фанлари ҳам ўқитилади. Лекин, ўқув фани сифатида маълум даражада барча иқтисодий фанлар қўлга киритган ютуқларни синтез қилувчи фан ҳам яратилганки, бу фаннинг номи **экономиксдир**.

ХІХ асрнинг машҳур инглиз иқтисодчиси альфред Маршалл (1842-1924) узининг «Иқтисодиёт принциплари» китобида (1890 й.) иқтисодиёт фанига Экономикс (economics) деб янги ном берди. У «Сиёсий иқтисод» иборасида урғу берилаётган «Давлат» сузини тушириб қолдирди. Альфред Маршалл иқтисодиётни «Истониётни нормал ҳаётий фаолияти тўғрисидаги фан» деб курсатган.

Экономикс - ҳозирги замон иқтисодиёти назариясини ифодалайдиган фан булиб, бизнес ишларини амалга ошириш қонуниятларини, хужалик юритиш усулларини, иқтисодий сиёсатни, амалиётдаги муаммо ва нуқсонларни ёритиб беради.

Иқтисодиёт назарияси эса ижтимоий фанлар сирасига кириб, айрим кишиларнинг ва жамоаларнинг ишлаб чиқариш, товар айирбошлаш, тақсимлаш ва моддий неъматларни, хизматларни истеъмолга жорий этиш жараёнидаги хатти-ҳаракатларни урганади. **Бундан мақсад - ресурслар** (моддий ресурслар, ер, хомашё материаллари ва капитал, меҳнат ва тадбиркорлик қобилияти) **чекланган шароитда талабни қондиришдан иборат**.

ХХ асрнинг машҳур инглиз иқтисодчиси Джон Мейнрад Кейнс сўзи билан бу фан тўғри хулосалар қилиш учун фикрлаш усули, интеллектуал асбоби ҳисобланади.

Шотландиялик иқтисодчи, классик сиёсий иқтисоднинг атоқли намояндаси Адам Смит (1723-1790) иқтисодиёт назарияси ўз олдига халқни бойитиш вазифасини қўяди деб курсатга эди.

Ғарбдаги машҳур изланувчи Роберт Л. Хайлбронер сўзи билан айтсак, «Иқтисодиёт назарияси» ижтимоий фанлар маликасига айланиб кетган. Бу фан ижтимоий фанлар ичида Нобел мукофотига сазовор бўлган ягона фандир.

Экономикс фани иқтисодиётнинг барча муаммолари билан бир қаторда унинг иккита энг муҳим ҳақиқатини ўз ичига қамраб олади:

а) жамиятнинг чексиз булган ёки қондириш мумкин булмаган моддий талабларини;

б) иқтисодий ресурслар, уларнинг чекланганлиги ва камёблигини.

Ресурслар чекланганлиги жамият аъзоларининг барча талабларини бир вақтда ва тўла-тўқис қондириш мумкин

эмаслигидадир. Уларнинг чекланганлиги эса ишлаб чиқаришнинг чекланиши, демакдир. Ресурслар чекланганлиги етишмовчилик ёки камбағалликни кўрсатмайди, балки улардан унумли, тежамкорлик билан уз урнида фойдаланиш зарурлигини талаб этади.

Иқтисодиётдаги ана шундай ҳолат ҳар қандай жамият олдида доимо қуйидаги муаммоларни келтириб чиқаради:

1. Нима ишлаб чиқариш лозим?
2. Қанча ишлаб чиқариш лозим?
3. Бу маҳсулотни қандай қилиб (қайси технология ёки қандай усуллар ёрдамида) ишлаб чиқариш зарур?
4. Бу маҳсулотни ким харид қилади, ким истеъмол қилади?
5. Шу тизим (ишлаб чиқариш) бозор талабида тез-тез буладиган узгаришларга мослаша оладими, йўқми?

Бундай муаммоларнинг муваффақиятли ҳал этилиши бозор иқтисодиётининг ривожланишига, яшашига имконият яратади ёки аксинча, бозор иқтисодиётининг ривожини юқоридаги умумий муаммоларни ҳал этилишига боғлиқ булади. «Иқтисод» – «хужалик» маъносини беради. У юнонча сўздан олинган бўлиб, «уй хужалигини юритиш санъати», демакдир.

Иқтисодиёт фани худди ана шуларни урганади. Ҳозирги замон иқтисодиёти назарияси микроиқтисодиёт ва макроиқтисодиёт қисмларидан иборат.

Иқтисодиёт фанининг ушбу соҳаларига мурожаат этиш ва уни урганиш Ўзбекистон Республикаси миллий иқтисодиётини тартибга солиш, истиқбол дастурларини белгилаш, миллий иқтисодий манфаатларни халқаро кўламда ҳимоя қилиш омилларини яратишга кумаклашади.

Ушбу китоб Микроиқтисодиёт илмига бағишланган ўзбек, рус ва чет тилларида чоп этилган дарсликларнинг мазмун ва моҳиятини билган ҳолда ва шу соҳада куп йиллик билим ва тажрибалар асосида тупланган ҳамда шахсан муаллифнинг ўзи тузган ва қабул қилинган намунавий ўқув дастурига мувофиқ нашрга тайёрлаш жараёнида бир неча бор қайта ишланиб, тулдирилиб тузатилган. Шунга кура, дарслик хусусида билдирилган ҳолисона фикр, таклиф ва мулоҳазаларингизни муаллиф миннатдорчилик билан қабул қилади.

1-боб. МИКРОИҚТИСОДИЁТ ФАНИНИНГ ПРЕДМЕТИ ВА УРГАНИШ УСЛУБИ

1.1. Фаннинг предмети ва вазифалари

Микроиқтисодиёт фани иқтисодиётнинг ҳал қилувчи дастлабки бўғини булган фирма, корхона ва ундан ҳам кичик булган корхоналар, микрофирмалар, турли хил халқ хужалиги соҳаларидаги хизмат ишларини бажарувчи хужалик ва ташкилотларда бозор қонунлари таъсирида содир буладиган иқтисодий жараёнлар, ҳодисаларни, иқтисодий қонунлар ҳаракатини, уларни намаён бўлиш шарт-шароитларини, оқибатларини урганиб, таҳлил қилиб, хулосалар ясади.

Бу жараёнда - истеъмолчилар, ишчилар, ер эгалари, сармоя қуйувчилар, фермерлар, ишлаб чиқариш, турли хилдаги корхоналар, хуллас, иқтисодиёт соҳасида фаолият курсатишда муҳим роль уйнайдиган ҳар қандай индивид, яъни жисмоний шахс ёки хужалик субъектлари иштирок этади. Товарларнинг нисбий нархи, алоҳида бозорлар, мақсадга эришиш учун аниқ турдаги ресурсларнинг тақсимланиши уларнинг диққат марказида туради. Микроиқтисодиёт харидорлар нима учун шу товарларни харид қилишга рози булганлигини, бунга товар баҳосини, уз даромадлари таъсирини, корхонада қанча ишчи ишлаши кераклигини аниқ турдаги товарларга нарх қандай қуйилишини, электрэнергия учун баҳони нима учун давлат белгилайди, қанча ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш зарурлигини, корхоналар фаолиятига ҳукумат сиёсати ва бошқа давлатдаги шароитлар қандай таъсир этишини тушунтиради.

Микроиқтисодиёт (грекча: “микро” - “кичик” дегани) иқтисодиётнинг дастлабки, ҳал қилувчи бўғинларидаги иқтисодий ҳодисаларни ўрганади.

Унинг иқтисодий мақсадлари қуйидагилардир:

- иқтисодий ўсиш;
- иш билан тулиқ таъминланиш;
- иқтисодий самарадорлик;
- товарлар нархининг бир меъёрда туриши;
- иқтисодий эркинлик;
- даромадни туғри тақсимлаш;
- иқтисодий таъминланиш;
- савдо баланси.

Иқтисодий ўсиш иқтисодий мақсад бўлиб, у аҳоли жон бошига ижтимоий маҳсулот миқдорининг ўсиши уларнинг турмуш даражасини ўсганлигини кўрсатади. Реал миқдордаги ялпи миллий маҳсулот ёки соф миллий маҳсулотнинг ўсиши кишиларнинг моддий таъминланиш даражасини ўсишига олиб келади ва энг кам ишлаб чиқариш харажатлари булганлигини кўрсатади. Бошқача қилиб

айтганда, ривожланиб бораётган иқтисодиёт кишиларнинг янгидан-янги талабларини купроқ қондира бориш, мамлакат ичида ва халқаро миқёсда ижтимоий-иқтисодий муаммоларини ҳал этиш учун купроқ имкониятларга эга бўлади.

И.А.Каримов 1999 йил Ўзбекистон Фанлар Академиясининг умумий йиғилишида сузлаган нутқида: «Агар иқтисодий усиш, тараққиёт – жамиятимизнинг танаси бўлса, маънавият-маърифат ва сиёсий онг етуқлиги унинг руҳи, ақли ва жонидир», деб курсатган эди («Маърифат» газетаси, 1999 й. 13 июль).

Иқтисодий усиш ресурслар чекланганлиги муаммоларининг ҳал этилишини енгиллаштиради.

Ҳар қандай давлатнинг иқтисодий усиши қуйидаги олтита омилга боғлиқ бўлади:

- 1) табиий ресурслар миқдори ва сифатига;
- 2) меҳнат ресурсларининг миқдори ва сифатига;
- 3) асосий капитал ҳажмига;
- 4) технологияга;
- 5) талабни усишига таъсир этувчи омилларга;
- 6) ресурсларни оқилона тақсимлашга.

Шулардан дастлабки турт омил ишлаб чиқаришнинг (таклифнинг) усишига таъсир қилувчи, охириги иккитаси эса талабнинг усишига таъсир қилувчи омиллардир.

Микроиқтисодиёт фанининг моҳиятини қуйидаги масалаларни билиш, урганиш ёрдамида ёритиш мумкин:

- ҳозирги даврдаги бозор иқтисоди механизмини урганиш;
- умумий мувозанат ва иқтисодий фикрлаш;
- бозор ҳужалиги шароитида фирмалар, корхоналар, уй ҳужалиги ва уларнинг тутган урни, турлари, аҳамияти, вазифаси, самарадорлигини таъминлаш;
- талаб ва эҳтиёж назарияси асосларини билиш;
- бозор таклифи ва талаби;
- талаб ва таклиф узгарувчанлиги;
- рақобатлашув ва корхоналар самарадорлигини ошириш;
- ишлаб чиқариш ва уни ташкил этиш;
- ишлаб чиқариш харажатлари ва фойда;
- ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги. Иш ҳақи, баҳо.

Ҳозирги кунда микроиқтисодиёт фанининг бошқа ижтимоий-сиёсий, технологик ва иқтисодий фанлар билан узвий боғлиқлиги яққол намоён бўлмоқда. Масалан, қуйидаги фанлар билан:

- иқтисодиёт назарияси;
- макроиқтисодиёт;
- макроиқтисодий статистика;
- корхона иқтисодиёти;
- қишлоқ ҳужалиги иқтисодиёти;
- кичик бизнес ва тадбиркорлик;
- тармоқлар иқтисодиёти;

- меҳнатни ташкил этиш;
- бухгалтерия ҳисоби;
- иқтисодий таҳлил;
- пул, кредит ва банк;
- маркетинг;
- менежмент;
- молия;
- табиий офатлар ва инсон меҳнати муҳофазаси;
- табиатшунослик;
- инвестицион лойҳаларнинг таҳлили;
- лойҳаларни молиялаштириш ва уни мониторинги;
- банк иши;
- математика ва бошқалар.

1.2. Микроиқтисодиёт фанини ўрганиш усуллари ва услуби

Ҳар қандай фанга ўхшаш иқтисодиёт ҳам ўзи ўрганадиган қонун ва қонуниятларни аниқлаш учун маълум усуллардан фойдаланади. Алоҳида иқтисодий агентларнинг иқтисодий ҳаракатини урганишда қуйидаги усуллар қўлланилади:

- анализ ва синтез усули;
- монографик усул;
- иқтисодий-статистика усули;
- ҳисоблаш-конструктив усули;
- тажрибавий усул;
- абстракт мушоҳада усули;
- математик моделлаштириш усули;
- индукция ва дедукция усули;
- оптималлаштириш усули;
- мувозанатни аниқлаш усули;

Ишлаб чиқаришнинг барча муаммолари ана шу усуллар ёрдамида урганилади.

Фанни ўрганиш услуби (методологияси) деганда, уни ўрганиш фаолиятининг шакллари, усуллари ва уларнинг боғлиқлиги тушунилади. Ушбу Фан бўйича масалани ўртага қўйиш, тадқиқот мавзусини ва илмий назариясини шакллантириш, шунингдек аниқланган натижани ҳақиқийлиги, яъни ўрганилаётган объектга мувофиқлиги жиҳатидан текшириш методологияни қўллашнинг энг муҳим томони ҳисобланади. Иқтисодий ҳодиса ва жараёнларни ўрганиш услуби – тадқиқот ёки билим, англаш йули, воқеликни амалий ёки назарий ўзлаштириш усуллари йиғиндисидир.

Корхоналар иқтисодиёт фанининг **назарий ва услубий асосини** иқтисодий назария, тарихий материализмнинг диалетик усуллари ташкил этади.

Ҳақиқий ҳаётимиз ката миқдордаги хилма-хил ҳодиса ва жараёнлардан ташкил топган. Масалан ҳар бир кишининг буйининг

узушлиги, сочининг ранги, оғирлиги, куз тузилиши, унинг ранги, турли хил нарсаларга қизиқиши, товарларни истъеомол қилишдаги таъби, диди, даромадининг даражаси бор. Лекин бу хусусиятлар ҳар кимда ҳар хил.

Агар супер маркет дўконига кирган кишиларнинг хатти-ҳаракати урганиладиган бўлса, у ҳолда унинг хусусиятларини кераги бўлмайди, аксинча ҳақиқатан шу кишилар қайси товардан қанча миқдорда харид қилишлари мумкинлиги қизиқарли. Масалан, бошқа бир мисол **фирманинг бозордаги хатти-ҳаракати урганиладиган бўлса**, у ҳолда бош менеджернинг оила аъзолари ёки уни ишга қандай машинада бориши бизни қизиқтирмайди. Энг муҳими – шу фирма (ёки корхона) қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаради, бунда у қанча харажат қилади ва натижада қанча даромад олади деган масаладир.

Юқоридаги фикрлардан хулоса қилинадиган бўлса, урганилаётган ҳодисалар тасодифий, вақтинчалик ва ҳозирча аҳамияти бўлмаган хусусиятлардан (омиллардан) тозаланади, уларни ҳисобга олмадик. Масаланинг моҳиятини ифодаловчи жараёнларни умумлаштириб, тартибга солинди. Бундай урганиш усулини **илмий абстракция усули** деб аталади. Шу усул ёрдамида юзага чиқарилган қонуниятларни амалиётда қўллаш, фақат бир кишини ёки фирманинг хатти-ҳаракатини эмас, балки аниқ бир шароитдаги ҳар қандай субъектларнинг хатти-ҳаракатларини курсатади. Бундай хатти-ҳаракатларни турлича вақтларда (кун, ой, йил) кузатиш ва турлича натижалар олиш мумкин. Бунда **статистик усуллардан, динамик қаторларни таҳлил қилиш** усулларидан фойдаланилган бўлади. Бундай усулда олинган ахборотлар вақт омилини ифода этади.

«Индукция_усули» деганда далиллардан, ҳақиқий амалий маълумотлардан назария томон ҳаракат қилишни, тамойилларини далиллардан келтириб чиқаришни тушунмоқ лозим. Бу ерда иш далил ва маълумотларни туплашдан бошланса, улардан умумий хулосалар, принциплар ёки қоидаларни келтириб чиқариш учун кейинчалик уларни тартибга солиб таҳлил этилади. Индукция усулида фактлардан назария томон, хусусий ҳодисалардан умумийликка тамон борилади.

Демак, дедуктив ёки «гипотетик» усулда иқтисодчи уз вазифасини назариядан бошлаб ҳал этади, далилларга мурожаат қилгандан кейин шу назарияни текширади ёки ундан воз кечади.

Дедукция ва индукция бир-бирига зид усуллар эмас, ваҳоланки, кузатишларни олиб боришдаги бир-бирини тулдирувчи усулдир. Микроиқтисодий таҳлил аниқ иқтисодий буғинлар – хужаликлар, ишлаб чиқаришлар (цех, участка, иш жойлари) билан иш куради, уларни ҳар бирининг ҳаракатини майдалаб, синчковлик билан урганади.

Демак, иқтисодчилар тасодифий кузатишлар, фикрлаш натижасида келинган умумий хулосалар, маълум маънога эга бўлган мушоҳадалар ёки интуицияларга асосланиб, аввал текшириб, синаб кўрилмаган қоидалар, принципларни яратадилар ёки шакллантирадилар. Бундай фикрлаш маҳсули ГИПОТЕЗА деб юритилади. Масалан, улар «Кабинет, идора шароитидаги фикрлаш»га асосланиб, истеъмолчилар маҳсулотларни баҳоси юқори бўлганда эмас, баҳоси паст бўлганда куп микдорда харид қилишлари мақсадга мувофиқдир, деб тахмин қилишлари мумкин.

Масалан, иқтисодий назариялар абстракт бўлганлиги учун, ҳақиқий воқеликнинг ҳамма томонини курсатмаса ҳам амалий аҳамиятга эгадир.

Принцип ва назариялар иқтисодий таҳлил қилишнинг пировард маҳсулидир. Тамойил ва назариялар эса фактларни тўплаш, уларни бир-бирига боғлаш ҳамда яқунлаш буйича тартиб-қоидалардир.

Назария фактларсиз беҳуда, фактлар назариясиз маъносиз бўлиши мумкин, лекин фактлар вақт утиши билан узгаради. Шунинг учун уларнинг туғрилиги, уз навбатида илгари қабул қилинган тамойил ва назарияларнинг иқтисодий шарт-шароитларининг узгаришга қараб туғрилигини текшириш лозим бўлади.

Турли хил иқтисодий жараёнларни боғлиқлигини юзага чиқариш учун **функционал таҳлил усули ишлатилади**. Корхона маҳсулотининг баҳосини бозорда тушиб кетишини, унинг даромадига, харажатларини қоплашига қандай таъсир этишини билиш учун, масалан, бунда корхона уз харажатларини қандай қоплайди, деган саволга жавоб топилади ва синтез усуллари кенг ишлатилади. Анализ (таҳлил) усулида урганиладиган объектни булакларга бўлиб, алоҳида-алоҳида урганилса, синтез усулида улар ҳақидаги ахборотларни умумлаштириб, умумий хулосалар чиқарилади.

Ҳодисаларни таҳлил қилишда **позитив ва норматив таҳлил усуллари ҳам ишлатилади**.

Позитив ёндошув воқеаларни реал ҳолатини ифода этади.

Норматив усулда у ёки бу жараёнга баҳо берилади.

Масалан, метрополитенда юриш баҳоси кейинги икки йилда 50 сўмдан 150 сўмга ошган бўлса – бу позитив ёндошув. Агар биз метрополитенда юриш баҳосини 50 сўмдан 150 сўмга купайиши, кишилар даромадини камайтириб, турмуш тарзини пасайтирадиган бўлса **бу норматив ёндошув ҳисобланади**.

Иқтисодий моделлаштириш усулини ишлатиш ҳар қандай фикрларни, чизмаларни, жадвалларни ва шунингдек жараёнларни математик тарзда ифодалаш имкониятини беради.

Булардан ташқари индукция ва дедукция, оптималлаштириш каби усуллар ҳам ишлатилади.

Индукция усулида далиллардан, ҳақиқий маълумотлардан индукция томон ҳаракат қилинади.

Дедукция (гелотетик) усулида аввал назария яратилиб, улар амалиётда синаб кўрилади.

Алоҳида иқтисодий агентлар – уй хўжалиги, фирмалар, истеъмолчилар ва бошқалар фаолиятини урганишда **оптималлаштириш воситаси ҳам қўлланилади**. Шунинг учун барча иш олиб бориладиган тушунчалар пировард характерда бўлади (пировард фойдалилик, пировард маҳсулот, пировард харажатлар, пировард тушум ва бошқалар).

Иқтисодий агентларнинг ўзаро муносабатларини урганишда **мувозанатни аниқлаш усули ишлатилади**. Одатда, бир-бирига таъсир этувчи кучлар ўзаро баланслашган, балансни ўзгартиришга таъсир этадиган тенденциялар бўлмаса, тизим мувозанатда деб қабул қилинади.

Шундай қилиб, бу усуллар ўзаро боғлиқ, улар биргаликда иқтисодиётни урганишнинг ягона диалектик услубини ташкил этади.

Иқтисодий воқеалар, ҳодисалар, жараёнларни маълум даврдаги натижаларини, ҳолатини баҳолаш, таҳлил қилишда, умуман микроиқтисодиёт фанини урганишда кўпроқ қуйидаги тушунчалар билан иш кўрилади:

- фойдали хусусиятларга эга бўлган товарлар (моддий неъматлар ва хизматлар). **Товарлар** – физик табиати, хусусиятлари, фойдаланишга яроқли бўлган жойлари, вақти, ҳажми каби томонлари билан фарқланади. Улар ишлаб чиқариш фаолиятини баҳолашда турличадир:

- товар маҳсулоти;
- реализация (сотиш) маҳсулоти;
- соф маҳсулот;
- шартли соф маҳсулот;
- тайёр маҳсулот;
- оралик маҳсулот ёки тугалланмаган ишлаб чиқариш ва ярим фабрикатлар.

Ҳозирги замон иқтисодиётида пировард миқдорлар тушунчаси кўп ишлатилади. Масалан:

- пировард маҳсулот;
- пировард харажатлар;
- пировард даромад.

Пировард миқдорлар асосида бир иқтисодий қарорга келиш, яъни бошқача қилиб айтилса, қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган пировард натижаларни пировард харажатлар билан таққослаш **маржинал принципи ҳисобланади**. Бунда самара билан харажат таққосланмайди. Бу фикрларнинг фарқи катта.

Альтернатив харажатлар

Альтернатив харажатлар бирорта фойдали натижага эришиш учун харажатларни ҳисоблашнинг бошқа усулларидаги воз кечиш, демакдир.

Альтернатив харажатлар - иқтисодиётда барча харажатларни аниқлаш усули. Бу йўқотилган имкониятлар қиймати, альтернатив қиймат булиб, ресурсларнинг баҳоланиши қиймати (қайтими) юқори эканлигини курсатади. Шу билан бир вақтда ресурслардан унумли фойдаланиш ҳам талаб этилади.

Худди шундай принциплар ёки қоидаларга амал қилиб иш юритиш ҳозирги замон иқтисодиёт назариясининг ўзаги ҳисобланади.

Ҳар қандай товар ёки хизмат турларининг альтернатив қиймати шу товар ёки хизмат турини олиш учун ундан воз кечиш мумкин бўлган товарлар ва хизматларни йўқотиш миқдори билан топилади. Масалан, агар коллежда ўқишга қарор қилинса кун бўйи корхона ёки бонқа жойда ишлашнинг альтернатив имкониятлари йўқолади.

Агар иқтисодиётда ресурслар уйин-кулги, ҳордиқ чиқариш учун зарур бўлган ишларга сарфланса, у ҳақда иқтисодиёт озиқ-овқат маҳсулотларини истеъмол қилиш имкониятларидан воз кечиши зарур бўлади, чунки шунга мулжалланган ресурслар йўқолади, улар фақат ҳордиқ чиқариш ишларига сарфланган бўлади. **Истеъмолнинг бирор тури оширилса бошқа турлари камаяди, талаб қондирилмай қолади.** Ресурслардан фойдаланиш самарасиз булиб чиқади.

Бошқа товар ва хизматларни камайтирмасдан, мавжуд ресурслардан қандайдир товарларни ишлаб чиқаришни ёки хизмат ишларини бажаришни ошириш имконияти булса ресурсларни бундай тақсимлаш самарасиз ҳисобланади.

Бошқа неъматларни камайтирмаган ҳолда жамият учун зарур бўлган биринчи неъматларни ишлаб чиқаришни таъминлаш ресурслардан самарали фойдаланиш, демакдир.

Баҳо - товарларни нулга айирбошлаш нормасидир.

Эркин бозор иқтисодиётида баҳо фақат нимани қандай қилиб ишлаб чиқариш зарурлигини эмас, балки ким учун ишлаб чиқариш зарурлигини ҳам аниқлаб беради. Товарлар (хизматлар) баҳоси, миқдори, қиймати аниқ турдаги алоҳида товарлар учун бозор операцияларини ифодалайди.

Иқтисодий агентлар – алоҳида шахслар, уй ҳужалиги, корхона, давлат, ижтимоий ташкилотлардир.

Ишлаб чиқариш имкониятлари

Иқтисодиёт ихтиёрида турган мавжуд ресурслар ва билимлар

ҳисобига ҳар қандай икки хил маҳсулотни максимал ҳажмда ишлаб чиқариш мумкинлиги - бу ишлаб чиқариш имкониятидир.

Корхона ёки ишлаб чиқаришни маълум вақт оралиғида ва маълум ишлаб чиқариш шароитида энг куп маҳсулот бера олиш имконияти - унинг ишлаб чиқариш қуввати. Буни қуйидаги (1-чизма) чизма курсатади.

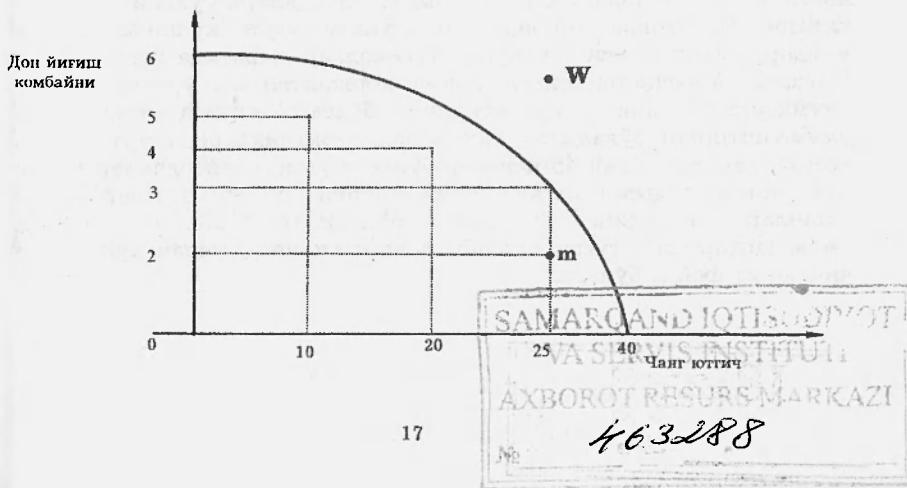
Икки хил ишлаб чиқаришни қуйидаги комбинациялари берилган булса, улардан қайси бири самарали ёки самарасиз, амалга ошириш мумкин булмаган вариант ҳисобланади.

1. 5 бирлик дон йиғиш комбайни ва 20 бирлик чанг юткич;
2. 6 бирлик комбайн ва 10 бирлик чанг юткич;
3. 2 бирлик комбайн ва 25 бирлик чанг юткич;
4. 30 бирлик чанг юткич ва 6 бирлик комбайн;
5. 4 бирлик комбайн ва 30 бирлик чанг юткич.

Бу мисолда 1, 5 = комбинациялар фойдали ишлаб чиқариш ҳисобланади, чунки нуқталар ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғида турибди. Чизиқнинг ичкарасида турган **m** нуқтадаги 3 - комбинация самарасиз ва ташқарида турган **W** нуқтадаги 4 - комбинация мумкин булмаган ҳолат ҳисобланади. Унга эришиш учун фан-техника соҳасидаги ихтироларни қўллаш, фойдали қазилмаларни янги конларини топиб ишга солиш зарур. Фараз қилинса, агар жамиятда 25 бирлик чанг юткич ва 4 бирлик комбайн ишлаб чиқарилаётган булса, лекин комбайнга талаб 2 бирликга ошса уни қондириш учун чанг юткич ишлаб чиқаришни қанчага камайтириш зарур? Албатта, чанг юткич ишлаб чиқаришни 10 бирликкача камайтириш лозим бўлади ($4=25$; $6=x$;

$$x = \frac{25 \cdot 6}{4} = \frac{150}{4} = 35 - 25 = 10$$
)

Бошқача айтганда, 25 бирлик чанг юткич урнига 10 бирлик ишлаб чиқарилади, яъни ишлаб чиқариш ҳажми 15 бирлик миқдорга камаяди. Демак, 2 бирлик комбайн = 15 бирлик чанг юткичга тенг келади.



1-чизма. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги.

Ишлаб чиқариш имкониятлари:

- а) ресурсларнинг чекланганлиги, камёблиги;
- б) иқтисодийнинг самарадорлиги;
- в) иқтисодий танлов;
- г) альтернатив харажатлар туғрисида маълумот беради.

Бозор - товарларни ихтиёрий айирбошлаш йули билан тақсимлашнинг ижтимоий механизми.

Рационал (фойдали) ҳаракат - ресурслар чекланган шароитда энг кам сарф харажат қилиб, фойдани максимал даражада ошириш учун қилинадиган иқтисодий ҳаракатдир.

Рационал ҳаракат, яъни фойдага эришиш учун буладиган ҳаракат харажатларсиз бўлмайди. Шунинг учун харажат билан фойда, олинган натижалар таққосланади.

Масалан, фойдали ҳаракат қилиб ишчи иш ҳақи олади, тадбиркорлар - фойда, истеъмолчилар эса қониқиш ҳосил қилади. Олган фойда ёки зарарига қараб уларнинг юриш-туришлари ҳам узгаради.

Ишлаб чиқариш омиллари - меҳнат, ер, машина, асбоб-анжомлар, бинолар ва хомашёларни маҳсулот ишлаб чиқариш, хизматларни бажаришдаги фойдаланиш харажатларидир.

Курииб турибдики, ҳодиса ва жараёнларни иқтисодий таҳлил қилиш усуллари, қоидалар бир-бирлари билан боғланиб кетади, бири иккинчисини тулдиради. Бунда тупланган ҳақиқий маълумотлар тартибга солинади, тушунтирилади ва умумлаштирилади. Барча фанлар эмпирикдир, яъни уларнинг барчаси фактларга асосланади.

Иқтисодий тамойил - бу умумумлаштириш бўлиб, узида бир қанча ноаниқ миқдорий тушунчаларни бирлаштиради.

Иқтисодий маълумотлар - фактлар одатда хилма-хиллиги билан ажралади: баъзи бир индивидлар (шахслар, ҳужаликлар, институтлар) бундай ҳаркат қилса, бошқалари ундай ҳаракат қилади. Иқтисодий принциплар шунинг учун купинча уртача миқдор сифатида ёки статистик эҳтимоллар сифатида шаклланади. Масалан, Ўзбекистон енгил саноат корхоналарида уртача меҳнат унумдорлиги аниқ кўрсатилган бўлса, иқтисодчилар уни умумлаштирган бўладилар ёки жамоа ҳужаликларида уртача дон ҳосили ҳар гектардан 45 центнер булган булса, иқтисодчилар ундан кам ёки куп ҳосил олган ҳужаликларни шу 45 центнер ҳосил олганлар гуруҳига қушган бўладилар. Лекин бундай умумлаштиришни туғри қўллаб, талқин қилинса, ундан куп маъно чиқади ва фойда бўлади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Товар** - эътиборларни тортиш, харид қилиш, фойдаланиш ски истеъмом қилиш мақсадида бозорга чиқарилган ва эҳтиёжни, талабни қондира оладиган барча нарсалар, жумладан, жисмоний объектлар, хизматлар, шахслар, ғоялар, ташкилотлардир ёки товар-меҳнат фаолиятининг маҳсули булиб, сотиш учун мулжалланган иш ва хизматларни ҳам уз ичига олади.

2. **Баҳо** - товарларни пулга айирбошлаш нормасидир.

3. **Иқтисодий агентлар** - алоҳида шахслар, уй-хужалиги, корхона, давлат, ижтимоий ташкилотлар.

4. **Рационал ҳаракат** - ресурслар чекланган шароитда фойдани максимал даражада ошириш учун қилинадиган ҳаракат.

5. **Ишлаб чиқариш имкониятлари** - иқтисодиёт ихтиёрида турган мавжуд ресурслар ва билимлар ҳисобига ҳар қандай икки хил маҳсулотни максимал ҳажмда ишлаб чиқариш мумкинлигидир.

6. **Ишлаб чиқариш омиллари** - ер, меҳнат, машина, асбоб-анжомлар, бинолар ва хомашёлардан фойдаланиш ҳаракатлари.

7. **Иқтисодиёт фани** - инсониятнинг нормал ҳаётий фаолияти туғрисидаги фандир (Алфред Маршалл).

8. **Альтернатива** - (французча-иккитадан биттаси) бир-бирини инкор қиладиган имкониятлардан биттасини танлаб олиш.

9. **«Ресурс»** сузи французча булиб, «Яшаш воситаси» деган маънони билдиради.

10. **Иқтисодиёт:**

а) Тарихан белгиланган ишлаб чиқариш шакллари шароитидаги ишлаб чиқариш муносабатлари мажмуасидир;

б) Мамлакат халқ хужалиги;

в) Иқтисодий муносабатларнинг функционал ёки тармоққа тегишли томонларини урганувчи, тармоқ фанидир.

11. **«Экономикс»-иқтисодиёт фанининг замонавий йуналиши** булиб, шунга мувофиқ иқтисодиёт бозор билан талаб ва таклиф қонуни орқали бошқарилади, давлат аралашувига муҳтож булмайди.

Назорат саволлари

1. Микроиқтисодиёт фанининг моҳияти нимада, бу фан нимани ургатади?

2. Микроиқтисодиёт фанининг асл мақсадлари нима?

3. Фанни урганишда қандай усуллардан фойдаланиш лозим? Уларнинг моҳияти ва узаро боғлиқлигини курсатинг.

4. «Ишлаб чиқариш имкониятлари»ни қандай тушунасиз? Чизмалар ёрдамида аниқланг.

2-боб. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ МЕХАНИЗМИ

2.1. Бозор ва унинг иқтисодий моҳияти ва вазифалари

«Бозор» тушунчаси баҳо ёрдамида ресурслар тақсимланишини таҳлил қилишда марказий ўринда туради.

Бозор - товарларни реализация қилиш, айирбошлаш соҳасидаги ижтимоий-иқтисодий муносабатлар йиғиндисидир.

Товар муносабатлари тизимида марказий элементлардан бири бўлган бозор ижтимоий меҳнат тақсимооти асосида мустақил ишлаб чиқарувчилар уртасидаги алоқаларни белгилашнинг ҳал қилувчи воситаси бўлиб юзага келади. Бозор иқтисодиёти яқинда пайдо булган бўлса, бозор ундан анча илгари юзага келган.

Бозор - товарни харид қилувчи ва сотувчиларни ҳар қандай келишувлар (шартномалар) ёрдамида шу товарни олди-сотди қилиш бўйича муносабатда бўлишидир. Бозор - иқтисодиётнинг аниқ соҳаларида ёки маълум жойларда талаб ва таклифнинг ривожланиш ҳолати. Масалан, металл бозорида баҳонинг пасайиши ёки меҳнат бозорида ишчиларнинг етишмаслиги ва ҳоказо.

Бозор - харидор ва сотувчилар савдо битимларини амалга ошириш учун тупланадиган махсус жой. Фонд биржалари ҳам бозор ҳисобланади ва воситачилар ёки маклер (даллол)лар орқали ҳаракат қилади. Харидор билан сотувчиларнинг учрашиш йуллари, шакллари кўп. Уларнинг учрашишида ёки бозор муносабатларида баҳо механизми марказий ўринда туради; у талаб ва таклифни мувозанатга келтиради. Талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанат масаласини, ижтимоий маҳсулотни бозор конъюктурасига боғлиқлигини биринчи бор ўрганган XVIII аср охири ва XIX аср бошларидаги классик мактабини ривожлантирган иқтисодчи Ж.Б. СЭЙ эди.

Демак, бозорнинг амал қилиши бозор механизмининг асосий элементлари баҳо, талаб ва таклифга бўйсунди. Турли хил товарларга бўлган талаб ва таклиф фақат бозорда шаклланади. Таклиф ишлаб чиқаришнинг имкониятлари билан белгиланади, талаб эса шу товарга бўлган зарурият, уни харид қилиш учун ҳақ тулаш имкониятлари билан шаклланади. Ҳар қандай товарга зарурият бўлса-да, пул бўлмаса уни харид қилиш мумкин эмас, демак, талаб ҳам бўлмайди. Талаб ва таклифнинг нисбатига қараб баҳонинг даражаси белгиланади. Лекин баҳо даражасига ўз навбатида талаб ва таклиф ҳам боғлиқ. Бозор қандайдир йуллар билан улар ўртасида мувозанат ўрнатади, баҳо талаб ва таклифни тартибга солади. Бозор ишлаб чиқариш ва таклиф соҳасини ўз ичига олади. Демак, бозор механизмининг асосий элементлари ўртасида турли хил омилларнинг мураккаб ички боғлиқлиги мавжуд.

Баҳо - бир товар қийматининг пулдаги ифодаси. Бошқача

ийтганда, товар баҳоси асосида унинг қиймати ётади. Лекин товарлар баҳоси уларнинг қийматига камдан-кам мос келади. Бугунги кунда баҳо назариясининг асосчиси ҳисобланган инглиз иқтисодчиси Альфред Маршалл таълимотига биноан баҳо бир томондан фойдалилик, иккинчи томондан, ишлаб чиқариш харажатлари асосида шаклланади. Товар баҳоси талаб ва таклифга кўра маҳсулот қийматидан юқори ёки паст даражада бўлиши мумкин. Унга бир қанча омиллар таъсир этади. Шундай қилиб, бозор қонунлари асосида ишлаб чиқаришни бошқариш, товарлар мўл-куллигини таъминлаш, меҳнат унумдорлигини юқори даражада ошириш, тармоқларни пропорционал ривожланишини таъминлашнинг энг самарадор булган товар бозори механизми яратилади. **Бозор ҳам ишлаб чиқариш, ҳам таклиф соҳасини уз ичига олади. Бозорнинг узига хос томонлари қуйидагилар:**

- иқтисодий плюрализм (ҳар хиллиги, масалан, мулкнинг, фикрларнинг ҳар хиллиги);

- ишлаб чиқаришнинг яқка ҳокимликка қарши тузилиши;

- эркин рақобат;

- эркин тадбиркорлик;

- баҳонинг эркин равишда шаклланиши;

- ишлаб чиқарувчиларни қаттиқ дифференциация қилиш.

Бозор турли хил хусусияти ва ҳолатига қараб ниҳоятда хилма-хил. Масалан, айирбошлаш объектининг моддий шаклига қараб истеъмол товарлари ва хизматлари бозори, ишлаб чиқариш воситалари бозори, молия бозори, меҳнат бозори, валюта бозори, интеллектуал товарлар бозори, шоу-бизнес бозори турларидан иборат бўлади. **Айирбошлаш миқёси жиҳатидан** – маҳаллий бозор, регионал бозор, жаҳон бозорига ажратилади.

Иқтисодий алоқаларга киришишига қараб – эркин бозор, монополлашган бозор, монопол-рақобатли бозор, олигополистик бозор, соф монополия бозори турларига бўлинади.

Ҳозирги замон бозори жамиятнинг объектив ривожланишдаги ҳаркати, уз-узини ижтимоий жиҳатдан тартибга солиши ва давлат йули билан бошқариб турилади. **Бозор иқтисодиёти** – бу иқтисодий тизим, бунда барча муносабатлар айирбошлаш муносабатлари таъсирида юзага келади. Бозор муносабатлари товар ишлаб чиқаришнинг шаклланиши билан бирга пайдо бўлади. Узоқ даврлар мобайнида бозор муносабатлари, унинг чегаралари, моҳияти ва вазифалари узгариб келган. Бозор иқтисодиёти 300 йилдан кўпроқ вақт мобайнида амал қилиб келади. Шу вақт орасида ривожланиб, жамиятни узгариб турадиган ҳаётига мослашиб боради.

Бозор иқтисодиёти – фақат бозор баҳоси, яъни эркин баҳо билан назорат қилинадиган, бошқариладиган, тартибга солинадиган иқтисодий тизим ва бозор муносабатларига асосланган ҳужалик ҳаётининг ташкил этилиши, тузилиши ва ҳолатидир.

Бозор муносабатлари – товар муомаласи, яъни пулни товарга

ва товарни пулга айирбошлаш йули билан ишлаб чиқарувчиларни манфаатдорлигига асосланган иқтисодий муносабатлардир. Бозор муносабатлари учун ишлаб чиқарувчиларнинг мустақиллиги, рақобати уларни истеъмолга йуналтирилиши, баҳони эркин шаклланиши характерлидир (хосдир)¹.

Бозор иқтисодиётининг асосий қонуни айирбошлаш жараёнида намоён булади. Бу қонуннинг моҳияти шундаки, бунда товарларнинг айирбошлаш уларнинг фойдалилиги асосида амалга оширилади. Агар товарни ишлаб чиқарувчи унга товарнинг қийматидан кам маблағ сарфлаган булса, у қушимча фойда куриши мумкин. Агар ишлаб чиқарувчи корхона маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини бошқа шундай маҳсулотни ишлаб чиқарувчиларга нисбатан ошириб юборган булса, бундай корхона рақобат қонунига кура зарар куради. Шунинг учун ортикча харажатлар ҳисобига ишлаб чиқарилган маҳсулот бозорда утмайди, чунки унинг нархи бошқа худди шундай товарга нисбатан юқори қуйилган булади. Корхона шу товарни бозор кутарадиган паст нархда сотадиган булса зарар куради. Ишлаб чиқарувчилар уз маҳсулотларини бозорда сотиб фойда куришлари учун ишлаб чиқариш харажатларини камайтириб боришлари зарур. Демак, бозор қонунлари харажатларнинг камайтирилишини рағбатлантиради. Харажатларни камайтириш учун янги технология ёки фан-техника тараққиёти ютуқларини топиб, ишлаб чиқаришга жорий этишлари зарур.

Иқтисодиёт:

1. Позитив иқтисодиётга;
2. Норматив иқтисодиётга;
3. Маъмурий-бўйруқбозликка асосланган иқтисодиётга;
4. Аралаш иқтисодиётларга булинади;

1. Позитив иқтисодиёт.

У иқтисодиётнинг бор булган (буладиган) ҳақиқий ҳолатини урганади ва субъектив равишда иқтисодиётга баҳо беришдан озоддир. Масалан, агар “ишсизлик 7%ни ташкил этди”, “бошқа шароитлар узгармаганда агар ўқиш нархи ошса, университетга кириб ўқийдиганлар сони камаяди” деб ўқдирилса, бу позитив фикрлаш булади. Позитив иқтисодиёт билан ишлаган иқтисодчилар ўзларини бошқа фан соҳаларида ҳам билаётган деб ҳисоблайдилар. Айрим масалаларда улар мунозара юритиб, талашиб-тортишадилар. Натижада фикрлар кейинги илмий изланишларда исботланади, уз тасдиқини топади. Нобель мукофоти ҳам позитив иқтисодиётдаги ютуқлар учун берилади.

2. Норматив иқтисодиёт.

У субъектив, шахсий фикрлашлар асосида маълумотлар беради, нима бўлиши кераклигини кўрсатади. Юқоридаги фикр ишлатадиган булса, бу ерда у қуйидагича булади:

¹ Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л.Брю: “Экономикс”, М., “Республика” 1992, 23, 47-бетлар; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Ак. Нархоз при прав. РФ. М., “Дело” 1997 2, 3, 10, 12-бетлар.

-“Ишсизликни камайтириш лозим”;

-“Университетда ўқиш нархини арзонлаштириш керак, шунда кўпгина талабалар таълим олиши мумкин бўлади”.

3. Маъмурий-бўйруқбозлик иқтисодиёти.

У бундай тузумни марказлашган режалаштириш йўли билан бирча моддий ресурсларни ижтимоий мулкка асосланиши ва иқтисодий қарорларни жамоа томонидан қабул қилинишини ифодалайди.

Маъмурий бўйруқбозлик ишлаб чиқариш ва истеъмол тўғрисидаги барча қарорлар давлат томонидан қабул қилинади. *Маъмурий иқтисодиёт*да давлат нимани, қанча ва қимга ишлаб чиқариш кераклигини ўзи ҳал қилади. Ресурсларни тармоқлар уртасида ҳам давлат тақсимлайди.

4. Аралаш иқтисодиёт.

У маъмурий иқтисодиётнинг акси – эркин бозор иқтисодиётидир. Эркин бозор иқтисодиётда ресурсларни тақсимланишида давлат ҳеч қандай роль уйнамайди. Бундай тузумда иқтисодий қарорлар уй хужаликлари, корхоналар томонидан уларнинг бозордаги узаро алоқадорлиги, бир-бирига таъсири жараёнида давлат аралашувисиз қабул қилинади. Бозор иқтисодиётда ҳар бир индивид, хужалик, ўзининг шахсий манфаатдорлигига асосланади, ўзининг турмушини ёки ишлаб чиқариш аҳволини давлат аралашувисиз яхшилашга ҳаракат қилади. Аралаш иқтисодиётнинг моҳияти жамият иқтисодий ҳаётини яратиш, тартибга солишнинг икки хил принциплари, хусусан, шахсий ва умумдавлат манфаатлари, эркин бозор, рақобат, давлатнинг ижтимоий-иқтисодий фаолиятини биргаликда ва боғлиқ равишда амал қилишларидадир. Худди ана шундай боғлиқлик ҳозирги иқтисодиётнинг юраги ҳисобланган фундаментал боғлиқликни ташкил этади.

Ижтимоий манфаатларга қаратилган иқтисодиёт – аралаш иқтисодиёт. Дунё тажрибаси кўрсатдики, ҳар қандай ривожланган мамлакатнинг хужалиги ижтимоий йуналтирилган бўлади.

Ишлаб чиқарувчи маҳсулотни қайси баҳода сотса, бу ўша маҳсулотнинг (истеъмол) қийматини курсатади. Лекин шу билан бирга ўша маҳсулот баҳоси етказиб берувчилар харажатини ифодалайди. Демак, ишлаб чиқарувчилар ёки хизмат кўрсатувчиларни (ресторан, сервис хизмати ва ҳоказо). Ресурсларни фойдали тақсимланиши эмас, балки энг куп фойда олиш қизиқтиради. Бу ерда жамият манфаати эмас, шахсий манфаат юқори туради.

Бунинг учун истеъмолчиларнинг талаблари, диди, хоҳишига қараб хизмат курсатишга ҳаракат қилинади. Бунинг учун баҳони камайтириш, уз навбатида ресурсларни исроф қилмаслик зарур бўлади. Жамият учун манфаатли булган иқтисодий танлов имкониятлари кенгайди.

Аралаш иқтисодиётда давлат, хусусий сектор (корхоналар ва истеъмолчилар) "Нима?", "Қандай қилиб?", "Ким учун?" деган саволларга жавоб беришда бутун жамият учун муҳим роль уйнайди. Барча мамлакатлар иқтисодий тузуми аралаш иқтисодиётдир.

Ўзбекистон Республикаси давлат мустақиллигининг иқтисодий асоси қилиб ҳозирги замон ижтимоий ривожланиши ва республикани узига хос шарт-шароитлар босқичига купроқ туғри келадиган ижтимоий йўналишга эга булган бозор иқтисодиёти қабул қилинган. Бундай типдаги бозор иқтисодиёти қуйидагиларни:

- юридик ва жисмоний шахсларнинг тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш, эркин бозор конъюктурасининг рағбатлантириш учун конституция буйича, қонуний ва ҳуқуқий ҳужжатлар асосида кафолат беришни;

- барча мулк хиллари, ҳужалик шакллари юридик жиҳатдан тенг ҳуқуқлилигини иқтисодий субъектлар фаолиятининг максимал даражада эркинлигини;

- умуминсоний қадриятларнинг устуворлиги ва иқтисодий муносабатларда миллий одатлар, халқнинг ҳаёт тарзини янада тулиқ ҳисобга олишни;

- ҳаётий шарт-шароитларни ва инсон ривожланишининг қаттиқ ижтимоий ҳимоялашни аҳоли турмуш даражасини талаб қилган даражада таъминлашни;

- хорижий давлатлар уртасида Ўзбекистоннинг узига лойиқ ўрин топишини, тенг ҳуқуқлилиқ ва ўзаро фойдалилик асосида ҳалқаро меҳнат тақсимотида фаол иштирок этишни таъминлашни зарур.

Ўзбекистоннинг ижтимоий бозор иқтисодиётининг уз моделини яратишдаги энг асосий элементлари қуйидагилар: кишилар фаровонлигининг усишини таъминловчи пировард натижаларга эришишдаги ижтимоий йўналиши; аҳолининг меҳнатга лаёқатли қисмини иш билан оптимал даражада таъминлаш билан бир вақтда макроиқтисодий усиш ва иқтисодиётни стабиллаштириш даражасидаги муаммоларни тенг нисбатда ҳал этиш; туғридан-туғри ишлаб чиқаришга давлат раҳбарлигидан четлашиб, товар ишлаб чиқарувчиларни ўзларига иқтисодий мақсадларни кузлаб фаолият турларини, ишлаб чиқарадиган маҳсулот ҳажми ва номенклатурасини (турини), ишлаб чиқариш-ҳужалик алоқалари доирасини аниқлашда эркинлик бериш; инвестиция сиёсатини танлаш, чет эл сармоясини жалб этиш, иқтисодий дастаклар, рағбатлантириш йўлларида фойдаланиш, ижтимоий ҳимоялашнинг ишончилигини таъминлашда давлатнинг фаол ролини сақлаш; бозор муносабатларининг барча босқичларида қаттиқ ижтимоий сиёсатни амалга ошириш кабиларни амалга ошириш лозим.

Бозор механизмини ишга тушириш маълум даражада имконият ва шарт-шароитлар яратилишини талаб этади. Улар қуйидагича моҳият касб этади:

1. Иқтисодиётни сиёсатдан устун туриши. Иқтисодиёти мафкурага буйсундирилиши мумкин эмас.

«Мафкура» - арабча суз. Нуқтаи-назарлар ва эътиқодлар тизими, мажмуи. Мафкура-жамиятдаги муайян сиёсий, ҳуқуқий, ахлоқий, диний, бадиий - фалсафий, илмий қарашлар, фикрлар ва ғоялар мажмуидир.

2. Давлат бош ислохотчи булиши.

3. Қонун, қонунларга риоя этиш устивор булиши, қонунларни ҳеч истисносиз ҳамма ҳурмат қилиши ва уларга оғишмай риоя этиши.

4. Аҳолининг демографик таркибини ҳисобга олган ҳолда кучли ижтимоий сиёсатни утказиш. Бозор муносабатларини жорий этиш билан бир вақтда **аҳолини ижтимоий ҳимоялаш юзасидан олдиндан таъсирчан чоралар куриш.**

5. Ўтмишдаги «Инқилобий сакрашлар»сиз, яъни эволюцион йўл билан, пухта ўйлаб, босқичма-босқич амалга ошириш.

Бу қоидалар уз истиқлол, ривожланиш ва тараққиёт йўлимизга асос қилиб олинган бўлиб, утиш даври дастурининг негизини ташкил этади.

Бозор ҳужалиги уз табиати билан ижтимоий йўналтирилган булади. Бунда ҳал қилувчи вазифани узининг хусусий ва ижтимоий талаблари билан чиқадиган истеъмолчи бошқаради. Пировард натижада иқтисодий тараққиёт, меҳнат унумдорлигининг усиши янги кашфиётларни ишлаб чиқаришга татбиқ қилишнинг бозор иқтисодиёти механизмини ҳаракатга келтирувчи аҳолининг истеъмол талабларини қондиришга буйсундирилгандир.

2.2. Бозор тизими ва инфратузилмаси – моддий неъматлар ишлаб чиқаришнинг муҳим шарти

Ижтимоий ишлаб чиқаришга бозорлар тизими хизмат қилади. Булар: товарлар ва хизмат курсатиш бозори, ишчи кучи бозори, ссуда капитали бозори. Ҳозирда капиталнинг акционерлик шакллари ривожланиши билан қимматбаҳо қоғозлар бозори ташкил этилмоқда. Улар саноат капиталини ҳаракатга келтиради. Бозор капиталининг ҳаракат қилиш механизмга марказдан ажратиладиган капитал маблағлари; уз-узини молиялаштириш; банкдан олинадиган ссуда; акционерлик жамиятлари орқали пул маблағларини жалб қилиш киради. **Фан-техника тараққиётининг ривожланиши шароитида патентлар ва лицензиялар, шунингдек, хизмат бозорлари ривожланиб бормоқда. Ссуда капитали бозорида вақтинча буш турган пул капитали, аҳолининг шахсий жамғармаларининг бир қисми аккумуляция қилинади ва улар ссуда капиталига айланади. Пул ва қимматбаҳо қоғозлар билан савдо қилиш жараёнида давлат ёки алоҳида шахслар, коммерция ташкилотларининг талаблари қондирилади. Ссуда капитали бозори**

қисқа муддатли ва узоқ муддатли кредит бериш бозорини ўз ичига олади. Қимматбаҳо қоғозлар бозори - бу фонд биржалари, қимматбаҳо қоғозлар, қарзни тулаш буйича мажбуриятлар ҳисобланади. Уларнинг ичида энг купроқ тарқалгани акция. **Акция** - қимматбаҳо қоғоз бўлиб, унинг эгаси корхона капиталига ёки акционерлик жамиятига маълум миқдордаги пул буйича ўз ҳиссасини қўшган бўлади. Бу дегани **пул** капиталини ишлаб чиқаришга жалб қилишдир. Бозор структурасида унинг субъекти буйича алоҳида товар ишлаб чиқарувчилар, харидорлар, воситачилар ва шу кишилардан тузилган жамоалар, ишлаб чиқариш, савдо, воситачи корхоналар, турли хил ассоциация ва компаниялар, монополистик уюшмалар, ҳудудий корпорацияларни ташкил этувчи жамоалар ажратилади. Бозор структураси унинг ҳаракат қилиш ва бошқарилиш механизмини белгилайди. **Бозорга хизмат қилувчи барча ташкилот ва корхоналар бозор инфратузулмаси дейилади.** Худди шу инфратузилмада бозорни бошқарувчи асосий дастаклар тупланган. Бозор қанча куп ривожланган бўлса, унинг инфратузилмаси ҳам шунча куп такомиллашган ва ривожланган бўлади. Инфратузилманинг ўзи янги бозор муносабатларини шакллантиради. Инфратузилманинг таркиби ниҳоятда хилма-хил (1-жадвал).

1- жадвал

Бозор инфратузилмаси

Капитал бозори инфратузилмаси	Товар бозори инфратузилмаси	Меҳнат бозори инфратузилмаси
Фонд биржаси	Товар биржаси	Меҳнат биржаси
Суғурта ва холдинг компаниялари	Савдо уйлари Тендер утказувчи идоралар	Кадрлар таёрлаш маркази
Аудитор фирмалари	Савдо воситачилик фирмалари	Иш билан таъминловчи ташкилотлар
Комерция банклари	Тижорат марказлар	
Давлат суғурта назорати	Комерция маркази ва компаниялари	Тадбиркорликни кучайтириш буйича далат фонди
Банклар тизими		
Давлат солиқ назорати	Лизинг компаниялари	Нафақа фонди
Қимматбаҳо қоғозларни назорат қилиш давлат инспекцияси	Ярмаркалар, аукционлар	Ишсизлик буйича нафақа билан таъминлаш фонди
Инвестиция фонди	Захира суғурта фонди	Хайрия фонди ва бошқалар
Давлат мулки органлари		
Стабилизация фонди	Монополияга қарши қўмита ва бонқалар	

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 28 августдаги 344т - рақамли “Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий

тадбиркорликни ривожланишини қўллаб-қувватлаш буйича Давлат дотсури"нинг тасдиқланиши билан бозор инфратузилмасини ривожлантириш масалалари битта қўмита бўлимига бириктирилди. Бу бўлим "Кичик бизнес ва тадбиркорлик инфратузилмасини яратиш" деб юритилади.

Инфратузилмага товар биржалари, савдо уйлари, фонд биржалари, аудитор фирмалари, меҳнат биржаси, кадрларни тақсирлаш маркази, аукционлар, ярмаркалар, давлат солиқ назорати, коммерция банклари, тадбиркорликни кучайтириш буйича давлат фонди, хайрия фонди ва бошқаларни киритиш мумкин. Улар ниҳоятда хилма-хил ва жуда кўпдир.

Лекин Ўзбекистонда амал қилиб турган инфраструктура соҳаларини жадал суръатлар билан ривожлантириш, уларнинг янги хилларини яратиш зарур. Чунки улар кичик ва хусусий корхоналарнинг ривожланишини рағбатлантириб, уларга хизмат қилади.

Шунинг учун Республикада инфратузилмаларни ривожлантириш соҳалари, йўналишлари белгиланган. Ҳозирги вақтда ишлаб чиқарувчиларга давлат томонидан хомашё, материалларни етказиб бериш, маҳсулотни сотиб бериш кафолатланмаган. Шунинг учун улгуржи воситачилик тузилмалар – ташкилотлар, ҳужаликлар, улгуржи дуконлар, омборлар ташкил этилмоқда. Қишлоқ ҳужалик маҳсулотларини қабул қилиш, тозалаш, қуриштириш, сортларга ажратиш, сақлаш ва истеъмолчига тақсимлаб бериш йўли билан бу тузилмалар ҳосил нобуд булишининг олдини олади.

Кичик улгуржи дуконларнинг куплаб барпо қилиниши тадбиркорларга моддий ресурсларни топиш учун имкон беради. Ҳозирда Ўзбекистон халқ ҳужалигида банд бўлган ишчи-хизматчиларнинг салкам 24 фоизи саноатга, 42 фоизидан купи эса қишлоқ ҳужалигига туғри келади. Ўзбекистон инфратузилмасида банд бўлган кишилар сони Америкага нисбатан 3 марта кам. Инфратузилма талабни қондиришга хизмат қилади.

Агар харидор талаби чекланган бўлса, инфратузилманинг ҳар бир аниқ соҳаси, буғини бозор қонуनларининг таъсирида рақобатни кучайтиради, ривожлантиради. Товар баҳосини асоссиз ошириш эса харидорни қониқтирмайди. Сабаб, харидор даромади чекланган.

Ривожланган инфратузилма шароитида эса бу уз маҳсулотини кўпроқ ва тезроқ сотиш туғрисида куйиб-пишиб турган сотувчилар ёки ишлаб чиқарувчилар орасидан энг яхшисини танлаб олиш имкониятини беради, бу эса рақобатчилардан узиб кетиш, демакдир. Агар рақобатчи уз маҳсулотини сотиб улгурса, бошқа ишлаб чиқарувчининг худди шундай маҳсулоти сотилмай қолди деган суз.

Инфратузилманинг мақсадлари:

1. Ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш.
2. Ишлаб чиқариладиган маҳсулотга буюртмани бозор талаби

асосида ошириш ёки камайтириш. Натижада ҳар ойда ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми бошқариб борилади.

3. Истеъмолга чиқариладиган товар, мулк ва техника ижтимоий зарурий баҳоси белгиланади.

4. Товар хомашё биржасида фьючер битимларининг амал қилиши туфайли келаси даврдаги (бир йил ва ундан кейинги даврга) маҳсулот баҳоси нархланади.

5. Тадбиркорлар узлари ишлаб чиқарадиган маҳсулот ҳажми бўйича ишлаб чиқариш дастурини тузиб бориш.

6. Инфратузилма товарлар ва хизматларнинг бозор маркетинги асосида инфратузилма буюртмачи вазифасини бошқаради ва барча истеъмолчилар номидан ҳаракат қилади. Шундай йул билан инфратузилма ишлаб чиқаришни бошқаришга, тартибга солишга ёрдам беради.

Фьючер ва форвард битимлари ишлаб чиқаришга олдиндан пул маблағлари келиб туриши билан, унинг ишончи асосида, муваффақиятли ишлаши учун имконият яратади, инвестиция маблағларини энг куп фойда келтирувчи соҳаларда туплайди.

Фьючер – келажакда товар етказиб бериш бўйича барча шартлар курсатилган битим, келишув шакли (маҳсулот миқдори сифати, баҳоси, муддати ва бошқалар); маълум муддат мобайнида маҳсулотни етказиб бериш тўғрисидаги битим.

Фьючер бозори ёрдамида қишлоқ хужалик маҳсулотлари, кофе, шакар ва бошқа товарлар сстилади. Фьючер бозори ёрдамида ишбилармон маълум миқдордаги товарни бугунги нархда келажакда маълум муддатга қўйиш учун шартнома тузади.

Форвард битими – товар хомашё битимининг бир шакли бўлиб, унинг моҳияти битимга кўра, товар истеъмолчига тезда етказилиши шарт эмас. Ваҳолангки, келаси даврда битим тузиш мобайнидаги барча шартлар белгилангандан кейин товар истеъмолчига етказилиши керак.

Шундай қилиб, объектив иқтисодий регуляторлар ёрдамида ҳукумат ва жамият ишлаб чиқаришни бошқариш ишларидан озод бўлади. Товар хомашё биржаларининг маълумотлари корхона акцияларини (қимматини) нархлашнинг узгаришида акс этган бўлади. Бундай корхоналар биржа товарларини ишлаб чиқаради ёки истеъмол қилади. Акциялар курсининг фонд биржаларида нархланиши, яъни қимматининг белгиланиши хусусий инвесторларга уз пул маблағларини қаерга ажратишларини, сарфлашларини танлаб олиш имкониятини беради.

Соф иқтисодий усуллар ёрдамида ишлаб чиқаришнинг ривожланиши бошқарилади, сармоялар (капиталлар) фойда келтирувчи соҳаларга (маҳсулотига бозор талаби кучли бўлган соҳалар) оқиб ўтади. Натижада шундай турдаги маҳсулот ишлаб чиқарувчи бошқа корхоналар кучсиз бўлиб, маҳсулотига талаб тушиб кетади, самарадорлик пасаяди. Бундай ҳолат истеъмолчига

қўли жамиятта ҳам фойда келтиради. Капиталнинг товарга талаб бўлган соҳаларга олиб бориши ишлаб чиқаришни рағбатлантиради. Товар баҳосининг усишдан ишлаб чиқарувчилар манфаатдор булади, ишлаб чиқариш усади, бозор товарлар билан тўлдирилади; мул-кулчилик товарлар баҳосини пасайтиради. Бундан истеъмолчи манфаатдор бўлади.

Юқоридагиларга мисол тариқасида Буюк Британия ва Ўзбекистон ҳамкорлигида яратилган тамаки маҳсулоти ишлаб чиқарувчи “ЎзБАТ” корхонасини, “Айсел” турк қурилиш компаниясини келтириш мумкин. Бу компания “Интерконтинентал” меҳмонхонасини, Ўзбекистон Республикаси Миллий Банки биносини қуриб фойдаланишга топширди. Ўзбекистон корхоналарига, ташкилотларига хизмат курсатувчи Голландиянинг АБН-АМРО Миллий банки яратилиши, Чет эл инвестицион лойиҳаларини молиялаштириш учун яратилган Ўзбекистон Республикаси тусусийлаштириш банки, Япониянинг Сакура ЛТД хорижий банки, Франциянинг СОСЬЕТЕ Женерал, Ҳиндистоннинг миллий банки, турли хилдаги Россия банклари, Соф хорижий капиталга асосланган (100%) “Тошкент” Марказий Осиё реконструкция қилиш ва ривожлантириш банки кабилар шулар жумласидандир.

Қушма корхоналардан Жанубий Корея билан ҳамкорликда яратилган “ЎзДЭУавто” корхонаси ва “ЎзДЭУ электроникс”, Бухородаги нефтни қайта ишлаш қушма корхонаси, Италия билан “Ул Италмотор” ҳиссадорлик жамияти, АҚШ билан (компания “Шлюмонт Майнинг”) олтинни биргаликда қазиб олиш қушма корхонаси ва бошқаларни мисол қилиб келтирса булади. Ҳозир Ўзбекистонда 1500 дан ортиқ хорижий сармоялар билан ишлайдиган корхоналар фаолият курсатмоқда. Масалан, АҚШ билан яратилган 200та корхона, Германия билан 150 дан ортиқ, Жанубий Корея билан 100 дан ортиқ корхоналар рўйхатдан утган.

Маҳсулот ишлаб чиқариш, хизмат курсатиш жараёнининг асосий иштирокчилари қуйидагилар:

- маҳсулот ишлаб чиқарувчи ёки хизматларни бажарувчи;
- товар хомашё биржасининг брокери;
- Коммерция банки;
- Улгуржи база, омборлари;
- Автотранспорт корхоналари, юк автомобилининг эгаси ҳисобланади.

2.3. Бозор иқтисодиётида шартнома муносабатлари

Корхоналар ва турли хилдаги иқтисодий субъектлар уртасида бажариладиган ишлар шартнома асосида амалга оширилади. Шартнома мазмуни бажариладиган ишлар хусусиятига,

характерига, оғир-енгиллигига боғлиқ. Шартномада ишнинг ҳажми, қиймати, муддати, сифати, ҳақ тулаш шартлари курсатилади. Мажбуриятлар ниҳоятда уз мазмуни буйича хилма-хил. Масалан, ҳақ тулаш шарти олдиндан ва аккредитив орқали амалга оширилиши мумкин. Аккредитив йули билан ҳақ тулашда пул маблағлари харидор томонидан банкнинг аккредитив ҳисобига тушади. Истеъмолчи товарни олгандан сунг банкка хабар беради, сунгра пул маблағлари аккредитив ҳисобидан сотувчининг банкдаги ҳисоб рақамига утказилади. Бу 3 – 5 кунлик тезкор аккредитив ҳисобланади.

Ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар (буютмачилар) уртасидаги шартнома билан товар биржаларининг битимларини фарқ қилиш зарур. Биржа шартномалари қуйидагилар:

- Буюртма шартномаси;
- Комиссия шартномаси;
- Ишонч қоғози;
- Банкнинг қафолат қоғози ёки банк маълумотномаси;
- Броккернинг миқозга ҳисоботи;
- Бор булган товар билан олди-сотди битими тузиш;
- Хабарнома;
- Алоқа боғлаш шартларини келишиб олиш баённома тарзда булиши мумкин.

“Ҳужалик шартномаси” деганда нимани тушуниш лозим?

Фуқаролар ва юридик шахсларнинг ҳуқуқ ва бурчларини белгилаш, узгартириш ёки бекор қилишга қаратилган ҳаракатларга шартнома (ёки битимлар) дейилади (Ўзбекистон Республикаси фуқаролик Кодекси 101; 353-моддаси ёки Ўзбекистон Республикаси ҳужалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий-ҳуқуқий базаси туғрисидаги қонуннинг 3- моддаси).

Шартнома – қишлоқ ҳужалик корхоналари, деҳқон (фермер) ҳужаликлари билан деҳқончилик маҳсулотларини харид қилувчилар (тайёрлов, савдо, қайта ишловчи ва бошқалар) уртасида тузиладиган **қонуний ҳужжатдир**. Бунда асосан бир томондан ҳужаликлар қишлоқ ҳужалик маҳсулотларини шартномада назарда тутилган миқдорда, сифатда, ассортиментда (тури ва нави буйича) ва муддатларда етиштириб бериш мажбуриятини олса, иккинчи томондан, буюртмачи (ёки истеъмолчи) уни қабул қилиб олиш, қийматини белгиланган ва келишилган нархларда тулаш, ишлаб чиқаришни ташкил этиш, аванс бериш, маҳсулотни транспортда ташишда ҳужаликка ёрдам курсатиш мажбуриятини уз зиммасига олади.

Мажбурият нима?

Мажбурият - фуқаролик ҳуқуқий муносабати булиб, унга бир шахс (қарздор) бошқа шахс (кредитор) фойдасига муайян ҳаракатни амалга оширишга, чунончи: мол-мулкни топшириш,

ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш, пул тўлаш ва бошқалар ёки муайян ҳаракатдан узини сақлашга мажбур бўлади, кредитор эса-қарздордан узининг мажбуриятларининг бажарилишини талаб қилиш ҳуқуқига эга бўлади.

Шартномалар маҳсулот етказиб бериш шартномаларига, хизматлар кўрсатиш бўйича ижара шартномаларига ва бажариладиган ишларнинг хусусиятига қараб бошқа турларга бўлиниши мумкин. Маҳсулот етказиб бериш шартномаси бир йилга, бир йилдан ортиқ муддатга (узоқ муддатли, 5 йилгача) ёки тарафлар келишувда назарда тутилган бошқа муддатларга тузилиши мумкин. Агар шартноманинг амал қилиш муддати кўрсатилмаган бўлса, у “бир йилга тузилган” деб ҳисобланади.

Шартноманинг моҳияти қуйидаги бандлар бўйича ёритилиши мумкин:

I. Шартнома моҳияти (предмети), нима туғрисида эканлиги;

II. Томонларнинг мажбуриятлари;

2.1 Мижоз (истеъмолчи)нинг мажбуриятлари;

III. Томонлар ҳуқуқи;

3.1 Мижознинг ҳуқуқлари;

IV. Хизматларга истеъмолчининг пул тўловлари миқдори ва муддати;

V. Томонларнинг жавобгарлиги;

VI. Форс-Мажор мажбуриятлари (фавқулотда ҳолатларда);

VII. Шартноманинг амал қилиш муддати, уни узгартириш, бекор қилиш тартиби;

VIII. Шартноманинг бошқа шартлари;

IX. Томонларнинг ҳуқуқий манзили ва тулов ҳужжатлари.

Шартнома қандай тузилади?

Шартнома эркинлик, узаро манфаатдорлик, шартнома интизомига риоя қилиш, тарафларнинг мулкий жавобгарлиги принципларига асосланиб тузилади.

Хужалик шартномаси қоида тариқасида, тарафлардан бирининг **Оферта** (шартнома тузиш ҳақида таклиф) йўллаши ва иккинчи тараф **акцептлаши** (таклифни қабул қилиши) йули билан тузилади.

Офертада шартноманинг муҳим шартлари ифода қилинган бўлиши шарт.

Оферта йўллаган шахс бошқа шахснинг (мижоз, истеъмолчи ва ҳ.к.) акцептини олган пайтда шартнома тузилган ҳисобланади (Ўзбекистон Республикаси фуқаролик Кодекси. 365; 367; 370-моддалар).

Хужалик шартномаси ёзма шаклда, 3 нусхада хужаликни узида тузилади. Тузилган вақтдан бошлаб кучга киради ва тарафлар учун мажбурий бўлиб қолади. Агарда оферта ва акцепт талаблари бажарилган бўлса, шартноманинг ёзма шаклига риоя этилган деб ҳисобланади.

Хужалик шартномани 7 кун ичида имзолаши ва буюртмачига

(тайёрловчига) етказишга мажбур.

Агар шартнома шартлари бўйича хужаликда эътироз пайдо бўлса, хужалик худди шу 7 кун ичида келишмовчиликлар баёнини тузади ва имзо чекилган шартномани келишмовчиликлар баёнининг икки нусхаси билан биргаликда тайёрловчига юборади.

Тайёрловчи **келишмовчиликлар баёнини олгач**, 5 кун мобайнида уни қўриб чиқишга, қабул қилинган барча таклифларни шартномага киритишга, агар низоли масалалар бўлса, худди шу муддатда хужалик судига мурожаат қилишга мажбурдир.

Имзоланган шартнома 3 кун ичида маҳсулот тайёрлаш ва унинг сифати бўйича Давлат инспекциясига тақдим этилади (Ўзбекистон Республикасининг "Хужалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий-ҳуқуқий базаси туғрисида" 1998 йил 29 августдаги қонуни. 11, 12, 13-моддалар).

Хужалик шартномалари қандай қонуний ва меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар асосида тузилади?

Хужалик шартномаларини тузиш, бажариш, узгартириш ва бекор қилишда юзага келадиган муносабатлар "Ўзбекистон Республикасининг фуқаролик Кодекси", "Хужалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий ҳуқуқий базаси туғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси қонуни (1998 йил 29 август), "Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари контрактация шартномаларини тузиш ва бажариш туғрисида Низом" (1994 йил 29 август), Ўзбекистон Республикасининг фермер хўжалиги туғрисида (1998 йил 30 апрель), Қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат хўжалиги) туғрисида (1998 йил 30 апрель), Деҳқон хўжалиги туғрисида (1998 йил 30 апрель), Ўзбекистон Республикасида корхоналар туғрисида (1991 йил 15 февраль), Ўзбекистон Республикасининг тадбиркорлик туғрисида (1991 йил 15 февраль)ги қонунлари билан тартибга солинади.

Шартномаларни ҳуқуқий экспертизадан ўтказиш нима?

Бу – шартномани хужаликларнинг юристлари ёки жалб этилган адвокатлар томонидан қонун ҳужжатларига мувофиқлиги юзасидан текшириб қурилиши, демакдир. **Шартномалар уларнинг имзоларисиз тузишига йўл қўйилмайди.**

"Хужалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий ҳуқуқий базаси туғрисида"ги (1998 йил 29 август) Ўзбекистон Республикаси қонунинг 21-моддаси.

Агар хужалик шартномаларида мулжалланган ишлар қиммати энг кам иш ҳақининг 200 баробаридан ортиб кетса, бундай шартнома юристларнинг ёзма хулосасидан кейингина тузилади.

Даъволар, баҳсларни ҳал қилиш тартиби.

Товарларни етказиб берувчи хужаликлар учун ёки хизмат ишларини бажарувчилар учун шартнома мажбуриятидаги камчиликларининг хусусияти, хили ёки ҳолатига қараб, узиғаринан қонун доирасида чоралар курилади. Уларнинг метёри ҳар хил. «Шартнома мажбуриятларини бузганлик учун жавобгарлик», «Хужалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий ҳуқуқий базаси туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси қонунининг 24, 36-моддаларида баён этилган.

Агар хужалик шартномалари бажарилмаса, бу тараф бошқа тарафга етказган зарарини тулайди; муддатлари кечиктириб юборилса буюртмачига кечиктирилган ҳар бир кун учун 0,5% пеня тулайди (мажбурият бажарилмаган товар қийматидан), бироқ бу пеня етказиб берилмаган товарлар қийматининг 50% идан ошиб кетмаслиги керак.

Сифати, ассортименти лозим даражада бажарилмаганлиги учун шундай товарлар (ёки ишлар) қийматининг 20% миқдорида сотиб олувчи жарима ундириб олишга ҳақлидир; **товарлар бут келмаган бўлса** етишмаган товарлар қийматини қушган ҳолда бут (комплект) булмаган товарлар қийматининг 20% миқдорида етказиб берувчидан буюртмачи (сотиб олувчи) жарима ундиришга ҳақли.

Агар товарлар лозим даражада ўралиб, жойлаштириб жўнатилмаган бўлса 50% миқдорида жарима тулайди.

Сотиб олувчи товарларни олишни асоссиз равишда рад этганлиги учун етказиб берувчига ўз вақтида олинмаган товарлар қийматининг 5% и миқдорида; тез бузиладиган товарлар буйича эса 10% миқдорида жарима тулайди. Шу билан бирга етказиб берувчи ўз муддатида асоссиз сабабларга қўра товарлар қиймати туланишини талаб қилишга ҳақли. Товарлар (ишлар, хизматлар) ҳақини тўламаганлик учун товарни сотиб олувчи 15% миқдорида жарима тулайди.

Ҳисоб-китоблар маҳсулот қабул қилиб олингандан сунг 3-5 кундан кечиктирмай амалга оширилиши керак.

Контракция шартномасини тузиш муддатини асоссиз утказиб юборганликлари учун томонлар ҳар бир утказиб юборилган кун учун энг кам ойлик иш ҳақининг 10% миқдорида, аммо энг кам ойлик иш ҳақининг 3 баробаридан ортиқ булмаган миқдорда жарима тулайдилар. Товон (неустройка) тулаганлигидан қатъий назар, шартнома мажбуриятларини бузган тараф иккинчи тарафга шу зарар оқибатида узи етказган зарар қисмини ҳам қоплайди.

Шартнома тузиш амалиётида хўжалик судлари қўйидаги камчиликларни юзага чиқарганлар:

- 1) юқоридан курсатма кутиб ишлаш ҳоллари;
- 2) масъулиятни тула ҳис этмаслик;

- 3) имзо чекиш ва муҳр босишда эътиборсизлик, намунавий шартнома шакллари шундайлигича, хужаликларнинг хусусиятларини ҳисобга олмай қабул қилиш;
- 4) баъзи бир хужаликларда шартнома тегишли бандларининг тулдирилмай қолиши;
- 5) шартномада маҳсулот баҳосини белгилашда баъзи мутасадди раҳбарлар уз хужаликлари томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини аниқ ва туғри ҳисоб-китоб қилмаслиги;
- 6) томонларнинг, айниқса, истеъмолчининг мулкий жавобгарлигини белгиловчи нормаларнинг (талабларнинг) шартномага кирмай қолиши ва шартнома шартлари бузилган ҳолларда уларнинг қўлланмаслиги ҳоллари;
- 7) етиштирилган маҳсулот учун ҳисоб-китоб ишларини уз вақтида эмас, балки кечиктириб, мавсум охирида, томонлар уртасида солиштириш далолатномаси тузилгач амалга ошириш;
- 8) шартномада маҳсулотни сотиш баҳосини туғри курсатмаслик;
- 9) аванс пулини тулаш маҳсулотни сотиш, етказиб бериш ва ҳақ тулаш муддатларининг белгиланмай қолиши;
- 10) шартномада мажбуриятни бажармаганлик учун томонлар уртасидаги моддий жавобгарлик чоралари номутаносиб равишда тақсимланади. Шунинг ҳам айтиш керакки, бунда фақат моддий жавобгарлик билан чекланиб қолинган, холос. Масалан, гушт тайёрлаб чиқарувчи ҳиссадорлик жамияти маҳсулотни уз вақтида топширмаса 25% жарима тулаши, тайёрловчи томон эса атиги 5% жарима тулаши белгиланган;
- 11) шартнома тузишда айрим хужалик раҳбарлари шартномани узлари эмас, балки бошқа шахсларга имзолатиб, корхона муҳри билан тасдиқлайдилар;
- 12) айрим туман хужаликларида контракция шартномасини тузишга юзаки қаралади, бу муҳим қонуний ҳужжат номигагина тузилади (бир кунда);
- 13) контракция шартнома мажбуриятлари бажарилмаган ҳолларда жавобгар шахсларга нисбатан даъво аризалари билан хужалик судига мурожаат қилмайдиган ҳоллар кўп. Бу эса шартномага имзо чекувчи хужалик раҳбарларининг уз ҳуқуқларини яхши билмасликларини кўрсатади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Бозор** – бу товар айирбошлаш соҳаси бўлиб, бунда товарларга булган талаб, таклиф ва уларнинг баҳоси шаклланади. Бозорнинг амал қилиши икки асосий қонунга бўйсинади: қиймат

қонуни, талаб ва таклиф қонунига.

2. **Бозор иқтисодиёти** – бозор муносабатларига асосланган хужалик ҳаётини ифодаловчи ташкилот, тизим ва ҳолат.

3. **Бозор муносабатлари** – товар муомаласи, яъни товарни пулга, пулни товарга айирбошлаш йули билан ишлаб чиқарувчиларни даромад олишдаги манфаатдорлигига асосланган иқтисодий муносабатлар. Бозор муносабатлари учун товар ишлаб чиқарувчиларни мустақиллиги, эркинлиги, баҳони эркин, ихтиёрий шакллантириш, ишлаб чиқарувчилар рақобати, уларни истеъмолчига йуналтирилганлиги хос булади.

4. **Бозор конъюктураси** – маълум даврда шаклланган бозор ҳолати (баҳо даражаси, талаб ҳажми, харидорларнинг мавжудлиги ва ҳ.к.).

5. **Позитив иқтисодиёт** – иқтисодиётнинг бор булган (буладиган) ҳақиқий ҳолатини урганади ва субъектив равишда иқтисодиётга баҳо беришдан озод.

6. **Норматив иқтисодиёт** – субъектив шахсий фикрлашлар асосида маълумотлар беради; у нима булиши кераклигини курсатади.

7. **Аралаш иқтисодиёт** – эркин бозор иқтисодиётидир. Бундай тизимда иқтисодий қарорлар уй хужаликлари, корхоналар томонидан уларни бозордаги узаро алоқадорлиги, бир-бирига таъсири жараёнида давлат аралашувисиз қабул қилинади.

8. **Шартнома деб фуқаролар ва юридир шахсларнинг ҳуқуқи ва бурчларини белгилаш ёки бекор қилишга қаратилган ҳаракатларига айтилади.**

9. **Мажбурият** – фуқаролик-ҳуқуқий муносабат булиб, унга асосан бир шахс (қарздор) бошқа шахс (кредитор) фойдасига муайян ҳаракатини амалга оширишга, чунончи: мол-мулкни топшириш, ишларни бажариш, хизматлар курсатиш, пул тўлаш ва бошқалар ёки муайян ҳаракатдан узини сақлашга мажбур булади, кредитор эса қарздордан узининг мажбуриятларини бажарилишини талаб қилиш ҳуқуқига эга булади.

10. **Франчайзинг** – йирик ва майда фирмалар ўртасида икки томоннинг манфаатдорлиги мақсадида тузиладиган шартнома шакли.

11. **Франчайзи** – франчайзер раҳбарлигида ишини бошловчи майда тадбиркор.

12. **Овердрафит** – қисқа муддатли кредит бўлиб, уни бериш учун миқдорнинг ҳисоб рақамидан ортиб қолган мажбуриятларни учуриш. Натижада дебют сольдаси қолади. О Вердрафт ишончли миқдорлар учун.

13. **Репорт** – қимматли қоғозларни кейинчалик юқорироқ курсда (баҳода) сотиш мажбурияти буйича тузиладиган битим.

14. **Клиринг** – товарлар, хизматлар, қимматли қоғозларни узаро талабга ва мажбуриятларни ҳисобга олган ҳолда нақд пулсиз ҳисоб-

китоб ишларини амалга ошириш тизими.

15. **Лот** — битим тузишдаги товарлар партиясини улчов бирлиги, серияси.

16. **Декорит**—товарларни муддатидан аввал ҳақини тулаганлиги учун унинг баҳосидан чегирма.

Назорат саволлари

1. Бозор ва унинг асосий моҳияти ҳамда вазифалари нималардан иборат?

2. Бозорлар тизими ва бозор инфратузилмаси - моддий неъматлар ишлаб чиқариш ва жамият ҳаётининг муҳим шартидир;

3. Инфратузилма соҳаларини ривожлантириш мақсадлари нималардан иборат?

4. Ўзбекистон Республикасида инфратузилма соҳалари, йуналишларини ривожлантириш ҳақида сузлаб беринг. Бу соҳадаги муаммолар нималардан иборат?

5. Шартнома муносабатлари борасида нималарни биласиз?

3-боб. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИДА КОРХОНАЛАР ВА УЛАРНИНГ ИҚТИСОДИЙ МОҲИЯТИ

3.1. Корхоналар ҳўжалик фаолиятини ташкил этишнинг ҳўқуқий ва иқтисодий асослари

Бугунги кунда кичик ва урта бизнесни ривожлантириш, уларга имтиёзлар бериш борасида Ўзбекистонда жуда катта имкониятлар яратиб берилган. Бир қанча қонунлар, фармонлар ва қарорлар қабул қилинган. Улар ташаббускор ва қобилиятли ишбилармон, тадбиркорлар сафининг купайишига ва натижада бозор иқтисодиётига утиш ишларининг тезлашишига замин яратди.

Республикада тадбиркорликни қўллаб-қувватлашнинг салмоқли Давлат дастури ишлаб чиқилди. Қисқа муддат ичида ички бозорни тулдирадиган ва экспорт қилинадиган маҳсулот ишлаб чиқарувчи кичик технологияларни жорий этиш, шунинг асосида тайёр маҳсулот сифати, уларнинг жаҳон андозалари талабларига жавоб беришини, товар, хизмат ишлари бозорида рақобат ташкил этишни таъминлаш керак бўлади. Бунинг учун ҳозирги ишлаб чиқариш, корхона ва фирмалар давлат бюджетидан оладиган ёрдамни кескин камайтириб, узини узи молиялаштириши, сармоя билан таъминлаши, техник қайта жиҳозланган корхоналардан олинадиган солиқ меъёрини камайтириш, мулкка солиқ ставкасини ошириш, эркин бозор нархларини тартибга солиш, давлатнинг тақсимотчилик фаолиятини чеклаш, ишлаб чиқариш-техника воситалари гуруҳига кирган товарларга давлат буюртмасини кескин қисқартириш, уни харидорлар уртасида келишилган нарх асосида қондиришга қаратилган давлат тизими билан алмаштириш вазифа қилиб қўйилган.

Маълумки, мамлакатда ижтимоий йўналишдаги бозор иқтисодиётини барпо қилиш ўта мураккаб ижтимоий-иқтисодий вазиятда бошланди. Шунинг учун ҳам, иқтисодий ислохотларнинг биринчи босқичида энг аввало бозорга хос янгиликларнинг ҳўқуқий негизи барпо этилди.

Ишлаб чиқариш суръатининг, аҳоли турмуш даражасининг кескин тушиб кетишига йўл қўйилмади, тўлов ҳолати яхшиланди, ишлаб чиқаришнинг устувор тармоқларини (масалан, нефть, газ конденсати қазиб олиш, олтин, дон, енгил саноат, озуқа саноати ва бошқаларни) такомиллаштиришга эътибор берилди. Натижада Ўзбекистонга нефть ва нефть маҳсулотлари, гўшт, сут, дон маҳсулотларини четдан олиб келиниши бир неча баробар камайди. Бу даврда мулк, корхоналар, ишбилармонлик, ташқи иқтисодий фаолият, банклар ва банк фаолияти, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, тадбиркорлик, тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисидаги қонуни, Ўзбекистон иқтисодиётида хусусий секторнинг улуши ва

аҳамиятини тубдан ошириш чора-тадбирлари туғрисидаги фармони, Тадбиркорлик субъектларини давлат руйхатидан утказиш ва ҳисобга қуйиш тизимини такомиллаштириш туғрисидаги қарори (2003 йил январь) ва 30 август 2003 йил унга узгартиришлар киритиш ҳақида фармони, кооперация, хужалик жамиятлари ва бирлашмалари туғрисида, монополь фаолиятни чеклаш, корхоналар, бирлашмалар, ташкилотлардан солиқ олиш, биржа фаолияти, банкротлик туғрисида, хорижий сармоядорлар фаолиятини кафолатлаш, лизинг туғрисида, ер ҳақида, ижара корхоналари Хусусий корхоналар (2004 йил январь) туғрисида қонунлар қабул қилинди. Ўзбекистон Республикаси Президентининг ислохотларни таъминловчи бир қатор қонун ва фармонлари ҳамда ҳукумат қарорлари чиқди.

Бу қонун ва фармонларнинг купчилиги саноат корхоналари, ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланувчи фирма ва хужаликларга тегишлидир.

Ўзбекистон Республикасида корхоналар фаолиятига тегишли бўлган қонуний ҳужжатлар товар-пул муносабатлари ривожланаётган, бошқарилаётган бозор шароитида мулкчиликнинг барча шаклларига мансуб бўлган корхоналарни барпо этиш, уларни қайта ташкил этиш ва тугатишнинг ҳуқуқий, иқтисодий-ижтимоий асосларини белгилаб берди.

Қонун фойда олишни кузлаб иш олиб борадиган корхоналарнинг мустақиллигини таъминлашга қаратилган бўлиб, уларнинг ҳуқуқ ва масъулиятини белгилайди, бошқа корхона ва ташкилотлар, давлат бошқарув идоралари билан муносабатларини тартибга солади.

Бу даврдаги қонун чиқариш жараёни конституциявий жиҳатдан асосланган икки муҳим принциплар: “турли шаклдаги (шу жамладан, хусусий) мулк эркинлиги ва тенглиги принциплари”; “иқтисодий фаолият эркинлиги принциплари” асосида ривожланди.

Бозор муносабатлари талабларига жавоб берадиган ҳиссадорлик компаниялари, уюшмалари, биржалар, қимматбаҳо қоғозларни ҳисобга оладиган ва сақлайдиган депозитарий, савдо уйлари сингари бозор инфратузилмаси объектлари барпо этилди.

Бу қонунлар ташқи иқтисодий фаолиятни сезиларли даражада кенгайтириш имконини берди, хорижий сармоялар учун имтиёзли шароит яратди, урта ва йирик корхоналарни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, ёпиқ турдаги акционерлик жамиятларни очик турдаги жамиятларга айлантириш жараёнини бошлаб берди.

Лекин ижтимоий-иқтисодий вазият анча мураккаб эканлигини эътироф этиш лозим. Масалан, ҳали халқ хужалиги соҳаларида мулкчиликнинг янги шакли қарор топиши талаб даражасида чинакамига таъминланмаяпти. Ишлаб чиқариш суръатининг пасайиши куп тармоқларда давом этмоқда, сармояларнинг етарли эмаслиги иқтисодиётни яхшилаб қайта қуришга тусиқ бўлмоқда.

3.2. Корхоналар моҳияти ва уларнинг турлари

Иқтисодий фаолият хиллари – истеъмол ва ишлаб чиқаришдир. Одатда ишлаб чиқаришнинг фойдали, қимматга эга булган натижалари истеъмол қилинади. Бундай неъматлар фойдали, рационал хатти-ҳаракатлар маҳсулидир. Уз навбатида нималарни истеъмол қилиш зарурлигини ишлаб чиқариш ҳал этади. Нимани истеъмол қилиш зарур булса ушандай неъматлар ишлаб чиқарилади. Бундай иқтисодий вазифаларни уй ҳужаликлари, корхоналар ва фирмалар даражасида талаб ва таклиф, рақобат каби бозор қонунлари, ресурсларнинг фойдали тақсимланиши асосида бажарилади.

Бозор иқтисодиётида корхона ишлаб чиқариш объекти, яъни тадбиркорлик фаолияти учун ишлатиладиган мулкчилик мажмуасидир. Корхона халқ ҳужалигининг энг қуйи ёки дастлабки ҳал қилувчи ишлаб чиқариш буғини. **Корхона – меҳнаткашлар жамоаси мулкидан фойдаланиш асосида маҳсулот ишлаб чиқариб, уни истеъмолчига сотадиган ёки саноат характеридаги турли хизмат ишларини бажарадиган юридик шахс ҳуқуқига эга булган мустақил ҳужалик субъекти ҳисобланади.**

Корхона ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва такомиллаштириш, меҳнат жамоасини ижтимоий ривожлантириш мақсадларида қимматли қўғозлар чиқариш ҳамда сотиш йули билан юридик ва жисмоний шахсларнинг қушимча пул маблағларини жалб этиш ҳуқуқига эга.

Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан (1995 йил 21 декабр №163-1; 1996 йил 29 август №256-1) тасдиқланган **“Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик Кодекси”нинг 39-моддасига биноан “Юридик шахс” тушунчасига қуйидагича таъриф берилган:**

“Ўз мулкидан, ҳўжалик юритишдан ёки оператив бошқарувида алоҳида мол-мулкка эга булган ҳамда уз мажбуриятлари юзасидан ушбу мол-мулк билан жавоб берадиган, уз номидан мулккий ёки шахсий номулккий ҳуқуқларга эга була оладиган ва уларни амалга ошира оладиган, мажбуриятларни бажара оладиган, судда даъвогар ва жавобгар була оладиган ташкилот юридик шахс ҳисобланади”.

Юридик шахслар мустақил баланс ёки сметага эга булишлари керак.

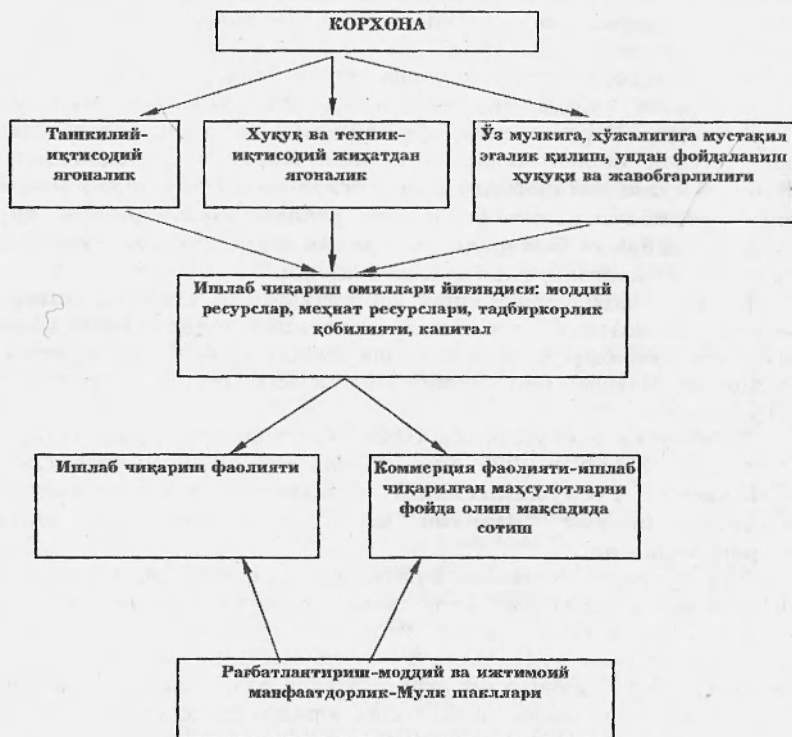
Корхона туғрисида тушунча ҳосил қилиш муҳим иқтисодий аҳамияти эга. Корхона туғрисидаги маълумотлар қуйидагиларни таъминлайди:

- кредиторлар талабини қондириш кафолатланади;
- таъсисчиларнинг тадбиркорликдаги таваккалчилигини камайтиришни таъминлайди. Чунки ҳужалик обороти иштирокчилари олдида таъсис этганлар эмас, балки шу корхона жавоб беради;

- корхонада барча ишлаб чиқариш омиллари - меҳнат, капитал, хомашё - материаллар бирлашади;
- товарлар ишлаб чиқарилади ва хизмат ишлари бажарилади;
- уни таъсис этганларнинг мақсадга эришиши таъминланади.

Корхонанинг иқтисодий моҳиятини қуйидаги 2-чизмадан куриш мумкин.

Саноат таркибидаги турли хил корхоналарга қуйидаги белгиларнинг умумийлиги, ягоналиги хос булади (2-чизма).



2-чизма. Корхоналарнинг иқтисодий моҳияти

1. Корхонанинг ишлаб чиқариш-техник жиҳатдан ягоналиги;
2. Ташкилий-иқтисодий жиҳатдан ягоналиги;
3. Ўз мулкига, ҳужалигига мустақил эғалик қилиш ва ундан фойдаланиш ҳуқуқи, жавобгарлиги.

Корхоналар қонун билан ман этилган ва ўз уставида курсатилган турли хилдаги ҳужалик фаолияти ишларини амалга оширади. Бу ерда куришиб турибдики, биринчи уригга **корхонанинг**

мустақиллиги чиқади. Корхона мустақиллиги нималарда куринади? Корхонага уз мулкидан фойдаланиш ҳуқуқи берилган. У мустақил равишда ходимларни ишга олиши, уларга иш ҳақи тулаши, уз фаолиятини режалаштириш, ресурслардан фойдаланиш бўйича фойдани тақсимлаши, ташқи иқтисодий фаолиятни амалга ошириши каби масалалар бўйича қарорлар қабул қилади.

Корхонанинг уз фаолиятидаги эркинлигини, мустақиллиги – бу унинг жамият, давлат, уз жамоаси, шериклари, истеъмолчилари ва хомашё етказиб берувчилари олдидаги онгли равишдаги масъулияти, жавобгарлигидир.

Корхона жавобгарлиги қонуний ва меъёрий ҳужжатларда курсатилган. Демак, харидорлар ҳам, ишлаб чиқарувчилар ҳам, хомашё сотувчилар ҳам уз фаолиятларида эркиндирлар. Шундай экан, нима учун иқтисодиёт бетартиб ривожланиб кетмайди деган савол туғилади. Бунга сабаб бозор қонунларини амал қилишдир: талаб ва таклиф қонуни, рақобат, пул муомаласи, товарларнинг қиммати, фойдалилиги ва бошқалар.

Корхона устав асосида иш олиб боради. Уставни корхонани таъсис этувчи (ёки таъсис этувчилар) тасдиқлайди. **Корхона уставида қуйидагилар белгилаб қўйилади:** корхонанинг номи, унинг қаерда жойлашганлиги, фаолият тури ва мақсадлари, бошқарув ва назорат органлари, уларнинг ваколати, корхона мол-мулкани талкил этиш ва фойдани (даромадни) тақсимлаш тартиби, корхонани қайтадан ташкил этиш ва фаолиятини тухтатиш шартлари.

Корхона паспорти – бу корхонанинг ишлаб чиқариш имкониятлари, ресурслари ва ундан фойдаланиш даражаси, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми, корхонанинг умумий техник – иқтисодий курсаткичларини ифода этувчи ҳужжат.

Техник – иқтисодий ҳисоблаш ишларини олиб бориш учун фақат паспортдаги ахборотлар кифоя қилмайди, балки улар билан боғлиқ булган норма ва нормативлар, йиллик ҳисобот маълумотлари, баҳони белгилаш, бизнес-режа маълумотлари ҳам зарур бўлади.

Паспорт маълумотлари ёрдамида ишлаб чиқаришнинг муҳим ҳолатлари, йўқотилган имкониятлар, қувватнинг етишмаслиги кабилар ҳисобга олинади ва юзага чиқарилади. Бозор иқтисодиёти қонунининг талаблари эса бундай ҳужжатни корхонада бўлишини объектив зарурият қилиб қўяди.

Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ута бошлаши билан янги мулк шакллари пайдо була бошлади, шунга яраша “Ўзбекистонда мулкчилик туғрисида”ги қонун қабул қилинди. Натижада, мулк шакллариининг янгиланишига яраша турли хилдаги корхоналар ташкил топди¹.

2-жадвал

¹ Ўзбекистон Республикасида корхоналар туғрисида Ўзбекистон Республикаси (1991 йил

Корхона турлари

I. Мулк шаклларига кўра:

Мулк шакллари бўйича корхона турлари

Мулк шакллари	Корхона турлари
Фуқаролар мулки асосида	Оилавий ва якка тартибдаги корхоналар
Жамоа мулки асосида	Жамоа корхоналари, ишлаб чиқариш кооперативлари, акционерлик жамиятлари, чекланган жавобгарликка эга булган жамиятлар, уртоқлик хужаликлари, ижтимоий ташкилот корхоналари ва диний ташкилот корхоналари ва бошқалар
Давлат мулки асосида	Давлат корхоналари, давлат коммунал хужалик корхоналари
Ташкил этувчиларнинг мулкани бирлаштириши асосида	Қушма корхоналар
Мулк шаклидан қатъий назар	Кичик корхоналар ва ижара корхоналари

Ҳозир дунёнинг купгина мамлакатларида энг фаол тадбиркор давлат ҳисобланади. Унинг иштиёрида асосий капиталнинг 10% дан 40%-гача сақланади.

Кўрсатилган мулк шакллари асосида Ўзбекистонда уч турдаги бизнес амал қилади:

- якка тартибдаги хусусий тадбиркорлик;
- уртоқчилик уюшмаси;
- корпорациялар (бунда акция эгалари уз хиссаларини истаган вақтда очиқ бозорда сотишлари ёки сотиб олишлари мумкин).

II. Мулкка қушган ҳиссасига кўра: унитар корхона ва комданит ширкат хужалигига ажратилади.

Унитар корхона.

Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексида курсатилишича:

Унитар корхона¹ – бу узига бириктириб қўйилган мол-мулкка нисбатан мулкдор томонидан мулк ҳуқуқи берилмаган тижоратчи ташкилотдир.

Унитар лотин тилидан – unitas олинган бўлиб, ягона, бир бутун деган маънони беради.

¹ Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг биринчи қисмига умумий тавсиф ва шарҳлар. 70, 71, 72-моддалар: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёти уйи. Тошкент-1997, 199-201- бетлар.

Унитар корхонанинг мол-мулки булинмасдир ва у қушилган ҳиссалар (улушлар, пайлар) бўйича, шу жумладан, корхона ходимлари уртасида ҳам тақсимланиши мумкин эмас. Унитар шаклдаги корхоналар фақат давлат ихтиёрида туради. Масалан, пазни қайта ишловчи «Муборакнефтваз», «Шуртаннефтваз» унитар корхонаси.

Командит ширкат.²

Ширкат номидан тадбиркорлик фаолиятини амалга оширадиган ҳамда ширкатнинг мажбуриятлари бўйича узларининг бутун мол-мулклари билан жавоб берадиган иштирокчилар (тулиқ ширкатлар) билан бир қаторда ширкат фаолияти билан боғлиқ зарар учун узлари қушган ҳиссалар доирасида жавобгар буладиган ҳамда ширкат томонидан тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда қатнашмайдиган бир ёки бир нечта иштирокчи (ҳисса қушувчи, командитчи) мавжуд бўлса, бундай ширкат командит ширкат ҳисобланади.

Қонун асосида тадбиркорликни ташкил этишнинг идеал шакллари йуқ, ҳар бир курсатилган шаклдагилар узларининг авзалликлари ва камчиликларига эга. Шунинг учун эндигина иш бошловчи тадбиркорлар қайси шаклини танлаши турли хил шарт шaroитларга боғлиқ булади.

Йириклиги бўйича корхоналар - йирик, уртача, майда корхоналарга ажратилади. Булардан ташқари **оптимал йирикликдаги корхона** тушунчаси ҳам мавжуд. Бу шундай корхонаки, йириклигидан қатъий назар у минимал харажатлар ҳисобига максимал ҳажмда бозор талабини қондирадиган маҳсулот ишлаб чиқаради ва фойдага эришади. Уларнинг йириклигини аниқлашда қуйидаги курсаткичлар ишлатилади:

- а) асосий ишлаб чиқариш фондлари қиймати;
- б) ишчи ва хизматчиларнинг сони;
- в) йиллик маҳсулотлар ҳажми.

Ўзбекистон Республикаси Президенти **“Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”** Фармонида (1998 йил 9 апрел №ПФ-1987) асосан **кичик ва ўрта бизнес эгалари улардаги ходимлар сони бўйича қуйидаги гуруҳларга ажратилади:**

- **якка тадбиркорлик**, микрофирма, кичик корхона, уртача корхона, деҳқон ҳужалиги, фермер ҳужалиги.

- **якка тартибдаги тадбиркорлик** юридик шахс ташкилисииз ва ишчи ёллаш ҳуқуқига эга бўлмаган, қўлида хусусий тадбиркор сифатида давлат руйхатидан утганлиги ҳақида гувоҳномаси бор бўлган жисмоний шахсдир.

- **микрофирма** - мулк шаклидан қатъий назар ишлаб чиқариш тармоқларида уртача 20 кишигача ва бошқа соҳаларда 10 кишигача

² Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик Кодекси Т.: «Адолат» 1996 йил 56 бет, 61 модда.

ходими бўлган корхоналар.

- кичик корхона - йилига уртача 50 кишигача ходими бўлган, фан соҳасида, алоқа, хизмат курсатиш соҳасида, илмий соҳада, чакана савдо ва бошқа ноишлаб чиқариш тармоқларида 25 кишигача ходими бўлган корхоналар.

Турли хил мамлакатлар - АҚШ, Германия, Франция, Голландия, Жанубий Корея, Хитой ва бошқаларда корхоналар йириклигини аниқлашнинг узига хрс мезонлари ишлатилади, улар бир хил эмас.

Бизда кичик ва урта бизнес субъектларини энг асосий курсаткичи бу ишчи ва хизматчилар сонидир.

Корхона йириклигини ажратишнинг бундай мезонлари уларнинг солиққа тортишдаги имтиёзларни аниқлаш, кичик бизнесни қўллаб қувватлашнинг аниқ чораларини ишлаб чиқиш, Ўзбекистонда кичик корхоналарни купайтириш билан боғлиқ бўлган инфратузилма ташкилотларининг фаолиятини такомиллаштириш имкониятини яратади.

Бундай курсаткич - фирмадаги барча ходимлар сони, жумладан шартнома асосида ва қўшимча равишда ишлаётган ходимларнинг ҳақиқий ишлаган вақтини ва филиалларда, корхонадан бошқа жойда ажралиб турган бўлинмалардаги ходимлар сонини ҳисобга олган ҳолда аниқланади. **Агар кичик корхонада ходимлар сони белгиланган меъёрдан ортиб кетса, шу муддат мобайнида ва ундан кейинги уч ой давомида имтиёзлар бекор қилинади.**

Бизнингча корхоналар йириклигини аниқлашда уларнинг йиллик маҳсулот ҳажми, ишлаб чиқариш қуввати ва ёки капиталининг миқдорини ҳисобга олиш зарур. Ҳозирги замон фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга киритилиши корхоналардаги ходимлар сонини албатта камайтиради. Бунга сабаб оғир ишлар енгиллашади, жисмоний меҳнатнинг маълум қисми ақлий меҳнат шароитлари ўзгариб меҳнат маданияти унумдорлиги ортади. Демак, ходимларнинг бир қисми ишлаб чиқаришдан бушатилади, улар бошқа соҳаларга оқиб утадилар.

Дехқон хужалиги ўз фаолиятини юридик шахс сифатида амалга оширувчи ва оила бошлиғига умрбод мерос қилиб берилган ўз томорқасида оила аъзоларининг шахсий меҳнати асосида оилавий майда товар ишлаб чиқарувчи хужалиқдир.

Фермер хужалиги фермер хужаликлари аъзоларининг фаолиятига асосланган, унга узоқ муддатга фойдаланиш учун ижарага берилган ер тармоқларида қишлоқ хужалик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга оширадиган, юридик шахс ҳуқуқига эга булган мустақил хужалик субъектидир.

III. Ишлаб чиқаришнинг типлари бўйича: оммавий типдаги, серия типдаги ва якка буюртма асосида ишлайдиган корхоналар ажратилади.

IV. Ихтисослаштириш даражаси бўйича: корхоналар

ихтисослаштирилган ва ихтисослаштирилмаган, универсал ва прилаш корхоналарга булинади. Ихтисослаштириш — бу бир хил турдаги ёки технологик жиҳатдан ухшаш, яқин булган маҳсулотларни ишлаб чиқариш ҳисобланади.

V. Маҳсулот таннархидаги харажатларнинг салмоғига кўра корхоналар:

а) хомашё материалларини кўп истеъмол қиладиган;
б) асосий фондлар билан кўпроқ қуроолланган;
в) электр энергияни кўп истеъмол қиладиган;
г) меҳнат сарфини кўп талаб қиладиган турларга ажратилади.
Корхоналарни бундай, гуруҳларга ажратиб ишлаб чиқариш харажатларини, камайитириш манбаъларини топишда зарур бўлади.

VI. Техника тараққийининг даражаси бўйича:
автоматлаштирилган ва автоматлаштирилмаган, комплекс механизациялаштирилган ва қисман механизациялаштирилган корхоналар ажратилади.

VII. Йил давомида ишлаш вақтига кўра: узлуксиз (бир йил, ой, сутка) тўлиқ ишлайдиган, иш режими асосида ишлайдиган ва мавсумий ишлайдиган корхоналар ажратилади.

VIII. Ишлаб чиқариш технологияси ва жараёнларининг хусусиятлари бўйича:

- механик жараёнлар кўпроқ урин эгаллаган;
- кимёвий жараёнлар кўпроқ урин эгаллаган корхоналар.

IX. Маҳсулотнинг иқтисодий йўналиши бўйича:

- ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчи;
- истеъмол буюмларини ишлаб чиқариш корхоналари.

X. Меҳнат қуроолларини меҳнат буюмларига таъсир этиш хусусияти бўйича:

- қазиб чиқариш саноати корхоналари;
- қайта ишлаш саноати корхоналарига ажратилади.

Бозорга ўтиш даврида корхона ва фирмаларнинг асосий вазифаси — бозор талабини қондирадиган маҳсулотларни ишлаб чиқаришни купайитириш ва максимал фойда олишдир.

Корхоналар ихтиёрий равишда ўз мустақиллигини, юридик шахс мақомини сақлаб қолган ҳолда турли хил бирлашмаларга киришлари мумкин. Масалан, концерн, холдинг компаниялари, акционерлик уюшмалари ёки бошқа хилдаги тармоқ ва ҳудудий бирлашмалари таркибида булинадилар. Масалан, «Ўзбекенгилсаноат» ДАК (22 та корхонаси бўлиб, 235 турдаги истеъмол маҳсулотларини ишлаб чиқаради), «Ўзбекчармпоябзал» уюшмаси (18 та корхонада 331 хил маҳсулот ишлаб чиқаради), «Ўзбекипаги» уюшмаси (4 та корхонада 685 хил маҳсулот ишлаб чиқарди), «Файзхолдинг компанияси», «Ёғмойтамакисаноати», «Ўзбекгушт-сут саноати», «Ўзбекмевасабзавотузумсаноатхолдинг», «Ўзбексавдо», «Ўзбекбирлашув акционерлик компанияси»,

«Узпахтасаноат» ҳудудий акциядорлик бирлашмаси. «Узбек Ипаги» уюшмаси, «Пила-Холдинг» компанияси, «Шойи» акциядорлик компанияси «Ипакимпекс» ташқи савдо фирмасидан иборат. Улар таркибида жамми 180 та корхоналар, фабрикалар, илмий тадқиқот институти, модалар уйи мавжуд.

Ўзбекистонда концернлар 1992 йил урталаридан бошлаб ташкил этила бошланди. Улар, масалан, “Ўзбекнефтогаз”, “Ўзсувқурилиш”, “Ўзқурилишматериаллари”, “Ўзозик-овқат саноати” концернлари. 1993 йилдан концернлар корпарацияларга айлана бошлади. Улардан бири – Тошкент Давлат Қурилиш Корпарацияси (“Тошкент қурилиш”). 2003 йили республикада 4,5 минг акционер жамиятлари бор эди¹.

Концернга мисол сифатида АҚШнинг “Дженерол моторс” бирлашмасини курсатиш мумкин. Бу концерн АҚШнинг 126 та, Канадада 13 та автомобил заводларини ва шунингдек, 36 мамлакатда ишлаб чиқариш ва сотув марказларини ташкил этган. Унинг маҳсулоти 15 та фирмалар орқали реализация қилинади.

Конгломерат - уз фаолияти юзасидан боғлиқ булмаган купгина компанияларни бирлаштириш кетиши асосида ташкил топадиган концерн. Конгломерат уз фойдасининг купини ишлаб чиқариш соҳасидан эмас, балки қимматли қоғозлар ишлаб чиқариш йули билан топади. Бундай ҳолат уларни, масалан, инвестиция фондлари билан яқинлаштиради. Конгломерат одатдаги концерндан фарқ қилган ҳолда, ишлаб чиқаришни кўпроқ диверсификация қилиш кулами ва молиявий операциялар билан шуғулланади.

Холдинг компанияси - бу корхоналарни бирлаштириш эмас балки уз молия фондларини, капиталларини бирлаштиришидир. Унинг фарқ қилувчи томони шундаки, у бошқа “шуъба” компанияларнинг акциялар пакетини сотиб олади, акционерлар капиталларига эгалик қилиб, уларнинг ҳар қандай фаолиятига аралашини мумкин. **Холдинг** - алоҳида корхоналар кучи етмаган молиявий ресурсларни бирлаштириш усулларига эгадир...

Акциялар пакетини қўлга киритиши туфайли **холдинг-компания**, бошқача қилиб айтсак - **корпорация** уларга боғлиқ бўлиб қолган фирмаларга:

- раҳбарлик қилади;
- молиявий ёрдам курсатади;
- инвестициялар стратегиясини белгилайди;
- бош, етакчи жамиятнинг мақсад ва вазифаларига қараб уларни ривожланиш йуналишларини курсатади.

Холдинг компаниянинг бошқа фирмаларнинг акционерлик капиталида иштирок этиши, уларни ўзларининг қимматли қоғозларини сотиб олишига мажбур қилади. Шундай қилиб, боғланиб қолган фирма асосий булган холдинг компаниянинг, яъни

¹ Ўзбекистон иқтисодиёти ахборотномаси. №1-2. 2004. 20-23- бетлар.

² Рынок ценных бумаг. №5, 2003 . 6-бет.

корпорациянинг акционерлик капиталнинг иштирокчисига айланиб қолади. Ундан кейинги бошқа кичик корхоналар, компаниялар ҳам (такчи, бошчи ("она") булган компаниянинг акцияларини сотиб олишга мажбур буладилар.

Демак, бундай компаниялар ("она", "бола", "навара", "авара") йиғиндиси корпарация деб юритилади.

Ўзбекистонда бир неча ўн йиллар давомида бутун Марказий Осиё региони учун қишлоқ хўжалиги техникасини етказиб берувчи корхоналар яратилган эди. Улар ҳозирги вақтда «Ўзсельхозмашхолдинг» компанияси таркибига кириб, қишлоқ хўжалиги техникаларини ишлаб чиқариш, уни истеъмолчига етказиш ва шунингдек, барча эксплуатация қилиш мобайнида унга тулиқ хизмат қилиш каби бир қанча масалаларни ҳал этадиган бўлди. Булар йирик акционарлик жамияти бўлган «Тошкент трактор заводи», «Ўзбексельмаш», «Чирчиқсельмаш», «Ўзағромаш-сервис ассоциацияси» (аввалги «Ўзсельхозтехника»). «Тошкент трактор заводи» лизинг буйича 8 хил модификациядаги тракторларни етказиб беради. «Ўзбексельмаш» сеялқалар ва ем-хашак йиғувчи техникани, «Чирчиқсельмаш» эса плуглар, чизел машинаси, пахта кўсагини терувчи машинасини ва бошқа хил маҳсулотларни ишлаб чиқаради, уларнинг жами 20 хил.

Улар ички бозор учун маҳсулот ишлаб чиқариб аввалги даражасига аста-секин чиқмоқда.

Ҳозирги вақтда қишлоқ хўжалик техникасини етказиб бериш ва унга сервис хизматларини курсатиш ишларининг ҳаммаси «Ўзсельхозмашхолдинг» ихтиёрига ўтказилди. Бундай қарорнинг қабул қилинишига хорижий ишлаб чиқарувчи фирмалар ва диллер хизмат курсатишидаги дунё амалиёти тажрибалари асос булади.

1996 йилдан бошлаб тармоқда тузилган регионал техник марказлар қишлоқ хўжалиги машиналарини ишлаб чиқарувчилар учун тулиқ ҳажмда техникавий сервис ишларини бажарадиган бўдилар. Уларнинг таъсисчилари булиб корхоналар ва холдинг – компаниянинг узи ҳисобланади.

Республикада 13 та регионал марказларда сервис хизматлари курсатилмоқда. Улар таркибига 98 та бўлимлар ва фирмаларга хизмат курсатиш учун 20 та майда улгуржи дўконлар киради.

Агар 1996 йилда Ўзбекистон аграрчиларига 39 млн. сумлик маҳсулот сотилиб, техникавий сервис хизмати курсатилган булса, 2001 йили 5,4 млрд. сумлик шундай ишлар бажарилди. Техникавий марказлар ҳозирги вақтда уз истеъмолчилари учун таклиф этадиган хизмат турлари ниҳоятда кўпайиб кетган...

Масалан, "Агромашхолдинг" таркибига Россия, Украина ва

* Вера Рудакова. Инженерная «Неотложка для дехканов». Г. «Правда востока», 12 октября 2002.

Қозғоғистондаги корхоналар киради; уларда 22 минг киши меҳнат қилади.

“Агроماشхолдинг” очик ҳиссадорлик жамияти 5 та машинасозлик корхоналарини бирлаштиради. Булар: “Красноярск комбайнлар заводининг ишлаб чиқариш бирлашмаси” булган ОХЖ, “Назаров машинасозлик заводи” ОХЖ, “Алтайдизель” ОХЖ, Кустанай дизел заводи. Холдингнинг филиаллари шохобчаси Мустақил Давлатлар Ҳамдустлиги саноати ривожланган асосий районларини қамраб олган. “Агроماشхолдинг” ОХЖ бугун ҳамдустлик мамлакатларида 35 тадан куп сервис Марказларини ташкил этган.

Сервис марказлари қишлоқ хужалик техникасини эҳтиёт қисмлар билан таъминлайди. Кафолатли таъмирлаш ишларини амалга оширади, механизаторлар ва хизматдаги ходимларни уқитади ва техникаларни 5 йил муддат билан лизингга топширади.

Барча ишлаб чиқариладиган комбайнларнинг умумий ҳажмида холдингнинг Мустақил Давлатлар Ҳамдустлиги (МДХ) мамлакатларига сотадиган маҳсулот салмоғи 45% ни ташкил этади. “Агроماشхолдинг” ОХЖнинг 2003 йилдаги сотган маҳсулоти ҳажми 240 млн. АҚШ долларини ташкил этди (“Бизнес-вестник Востока” 20 ноябр 2003 N47. 8-бет)

Яқин йилларда “Агроماشхолдинг” ОХЖ Ўзбекистонда узининг сервис марказини очишни режалаштирган.

Холдинг компанияси дон йиғувчи “Енисей-950”, “Енисей 1200-1 НМ” (Красноярскда ишлаб чиқарилади), шoли йиғувчи “Енисей-1200 РМ” комбайнларини ишлаб чиқармоқда. Ўзбекистон деҳқонлари учун эса “ВТ-100” ва “ВТ-150” дизелли тракторларни янги авлодини таклиф этмоқда. **«Ўзқурилишматериаллари» акционерлик компанияси** 100 дан ортиқ корхоналарни (шу жумладан 53 та акционерлик уюшмаларни) ўзида тўплаган. Улар йилига 40 млрд. сумга яқин товар маҳсулоти беради. Айниқса, улар таркибида цемент саноати муҳим урин тутати. Бугунги кунда Ўзбекистонда 6 та цемент заводи булиб, улардан энг йириги «Қизилқумцемент» акционерлик жамиятидир. У йилига 3300 минг тонна цемент ишлаб чиқариш қувватига эга. Ўзбекистон цемент заводларининг йиллик қуввати 6830 минг тонна.

Корпарация (акционерлик жамияти) – акция, облигациялар чиқариш йўли билан кўпгина хусусий капиталларни бирлаштириш натижасида капитал яратадиган корхоналарни ташкил этиш шакли. Ҳар бир фуқаро учун қандай ҳуқуқлар берилган бўлса, корпарациялар ҳам шундай ҳуқуқлар берилган юридик шахсдир. Улар ўз мулкига эгалик қилиш ҳуқуқи, ссуда олиш, мулкни гаровга қўйиш ва уни тугатиш, судга мурожаат қилиш ҳуқуқини олади. Корпарация қонун олдида жавоб беради, шунинг учун уларни суд ҳукмига топшириш мумкин.

Корпарация камдан-кам ҳолларда узини-узи тугатади.

Корпорациялар турт хил йул билан тугатилади:

1. Инқирозга учраганда ёки нолойиқ бизнесга жалб этилганда, суд ҳукми билан.

2. Акция эгаларининг купчилиги қабул қилган қарорга кура.

3. Корпарация уставини хизмат муддати тугаганда.

4. Уставдаги ҳуқуқлар доирасидан чиқиб, Уставни бузиш ёки Уставдан ташқари фаолият турлари билан шуғулланиш ҳолларида раҳбар ҳокимиятлар Уставни бекор қилганда.

Шуни айтиш керакки, корпарация уз Уставини шарт-шароитларига қараб тез-тез узгартириб туради. Бир неча акционерларни йуқолиши корпарация фаолиятига унча таъсир этмайди, акциялар бошқаларга сотилади, меросга берилади ва бошқалар.

Корпарация одатда тадбиркорлик шаклларига нисбатан йирикроқ, улар узига купгина мутахассисларни жалб этиши мумкин. Корпарацияда экспортлар, технология, маркетинг, молия, иқтисодий таҳлил, социология, психология ва бошқа соҳалар билан алоҳида шуғулланиб бориши мумкин. Ривожланган мамлакатларда жуда катта миқдорда корхоналар мавжуд. Улар кичкина дуқончалар, сартарошхоналар, таъмирлаш устахоналаридан тортиб гигант корхоналарни ҳам уз ичига олади. АҚШда, масалан, 17 млн.га яқин корхона бор бўлса, шундан 70% якка хужалик (бир кишиники) шаклидаги корхонадир, 10% - икки ва ундан куп (шериклик) шахсларга тегишли, 20% акционер корхоналардир. Шундай қилиб, мулк шакллари буйича купгина хужаликлар акционер корхоналар эмас.

Корпарациялар АҚШ иқтисодиётида хал қилувчи уринни эгаллайди. Масалан, АҚШ қайта ишлаш саноатида уларни ҳиссаси жами маҳсулот ҳажмида 90% ни ташкил этади, лекин 500 та йирик корпарацияда мамлакат ялпи миллий маҳсулотини 40% дан купи ишлаб чиқарилади. Акционерлар мулки асосида монополистик гигант ишлаб чиқаришлар усиб чиққан. Улар дунё миқёсидаги компанияга айланганига анча бўлган.

Демак, ҳозирги замон иқтисодиётида акционер компаниялар ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Улар фаолияти миллий бозорга эмас, дунё бозорига мулжалланган. Акционерлик жамиятларини шаклланиши ва ривожланиши ишлаб чиқариш кучларини ривожланиши, ишлаб чиқариш куламининг усиши шахсий капитални чекланганлиги билан боғлиқ булиб, бунда йирик корхоналарни яратишни, темир йўлларни, каналлар қуриш ва шунга ўхшаш хусусий капитални бирлашишини талаб этади.

Фирмалар ва уларнинг турлари

Фирма - товар ишлаб чиқариш ва барча соҳаларда хизмат

ишларини бажариш учун фойда олиш мақсадида ресурсларини жамлайдиган ва ундан фойдаланадиган тадбиркорлик шаклидир.

Фирмалар таркибида юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган турли хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхоналар бўлади. Фирмани ҳар бир фуқаро якка тартибда фаолият курсатиш учун ёки бир гуруҳ кишилар уртоқчилик шаклида юридик шахс бўлмасдан ҳам ташкил этишлари мумкин. Қонун асосида бизнес ва тадбиркорликни ташкил этишнинг идеал шакллари йуқ. Тадбиркорликни қайси шаклда бўлиши турли хил шарт-шароитларга боғлиқ. Ривожланган капиталистик дунёдаги фирмаларнинг асосини ҳозиргача худди шу якка хўжаликка асосланган кичик фирмалар ташкил этади.

Фирма тушунчаси (итальянча – *firma* – муҳр) коммерсантнинг «савдо исмини» ифодалаган. Ҳозирда бу ибора ресурсларни маҳсулотга айлантирувчи институт тушунчасини билдиради.

“Фирма” сўзи биринчи бор Италия давлатининг шимолий ва марказий вилоятларида у ерда капитализмни ривожлана бошлаши билан ишлатиладиган бўлди. XV-XVII асрларда фирмалар Голландия, Англия, Франция, Германиянинг Ганзей шаҳарларида пайдо бўла бошлади, кейинчалик эса бутун дунёга ёйилиб кетди.

Фирманинг моҳиятини бунинг бозор иқтисодиёти шароитида бажарадиган вазифасидан ҳам билиш мумкин¹:



3-чизма. Фирма ва унинг вазифалари

Бозор иқтисодиётига утиш муносабати билан корхона ва фирмаларнинг турли хиллари пайдо бўла бошлади. Масалан:

Факторинг фирмалари – улар бошқаларнинг қарз мажбуриятларининг векселларини сотиб оладилар. Мисол учун бир фирма иккинчи ишлаб чиқарувчи фирмадан векселга товар олади, учинчи фирма эса биринчи фирмадан шу векселни унинг қийматини 3-5% пасайтириб сотиб олади. Учинчи фирма иккинчи фирмадан вексел

1 И.Каримов. Ўзбекистон: Миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, маънавият. Т.: «Ўзбекистон», 1996. (Ўзбекистон – бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли) 300-301-бетлар. (Каримов И.А. Миллий истиқлол мавқураси – халқ эътиқоди ва буюк келажакка ишончдир. Т.: «Ўзбекистон», 2000. 6-бетларда «Мафкура»нинг моҳияти кўрсатилган) Каримов И.А. Истиқлол ва маънавият. Т.: «Ўзбекистон», 1994.

2 А.Ю.Юданов. Конкуренция. Теория и практика. М.: «Аколис», 1996.

учун пул процентлари олади.

Лизинг фирмалари. Лизинг бу ижаранинг ўзига хос шаклидир. Қувватлироқ фирма бошқа молиявий маблағлари камроқ булган корхонага шартнома асосида маълум муддатга дастгоҳлар, машиналар ва бошқа мол-мулклар беради ва ижара муддати тугагандан сунг ижарага олган томон бу маблағларни қолдиқ қиймати бўйича сотиб олиш ҳуқуқига эга бўлади. Лизинг фирмалари узлари киритган маблағлари ҳисобига лизинг олган томондан лизинг туловлари олади.

Инжиниринг фирмалари. Булар объектлар ёки қурилмаларни фойдаланиш учун топширадиган ёки биринчи партия маҳсулотини чиқаришга тайёрлаб берувчи лойиҳа, қурилиш ишлари билан шуғулланувчи ташкилотлар.

Консалтинг фирмалари. Улар ишлаб чиқаришнинг, лойиҳа ишларининг турли хил соҳалар бўйича, хужалик юритишнинг янгича шаклларига утиш, раҳбарликни яхшилаш ва шунга ухшаш ишларни амалга ошириш бўйича маслаҳатлар берадилар.

Венчур фирмалари ёки таваккалчилик фирмалари - янги товар ёки янги бозорларни қидириб топиш учун йирик компаниялар томонидан молиялаштириладиган фирмалардир.

Селенг фирмалари. Жисмоний ва юридик шахсларнинг мол-мулкларини, масалан, ер томорқалари, бинолар, дастгоҳлар, йўллар, қимматбаҳо қоғозларини жалб этиб, улардан узи хоҳлаган тарзда бемалол фойдаланувчи фирмалар.

Траст фирмалари. Траст - бу (ингл.) ишониш, ишонч дегани. Улар ўз фаолиятини ишончли шахс сифатида амалга оширадилар. Ўзаро тузилган шартномага кура ишониб топширилган томонга тегишли булган мол-мулкларга эгалик қилиш ҳуқуқи берилади. Траст фирмалар банкротлик ҳолатидаги мулкни тугатади, акцияларга эгалик қилиш ҳуқуқини топширади, молиявий ресурсларни, қимматли қоғозларни ва ҳоказоларни бошқариш ишларини олиб боради.

Турли хилдаги тармоқ таркибида булган корхоналар қуйидаги хусусиятлари билан ажратилади:

1. Ишлаб чиқарадиган маҳсулотни иқтисодий йуналиши, яъни қаерда, қандай мақсадларда ишлатилиши.

2. Ишлатадиган техника-технологиясининг ҳар хиллиги.

3. Ишлатиладиган хомашё материаллари.

4. Меҳнат шароитлари.

5. Кадрлар касби, малакасининг таркиби, тузилиши.

Агар бу белгилар корхоналарда ухшаш, бир хил булса бундай корхоналар бир хил ҳисобланади ва улар битта саноат тармоғига бирлашади. Тармоқ хусусиятларини билиш янги корхонани яратиш, лойиҳалаштириш, уни ҳисобга олиб ишлаб чиқаришни бошқариш, режалаштириш, ресурслар сарфини ҳисобга олиш муҳим, иқтисодий аҳамиятга эга.

3.3. Ишлаб чиқариш корхонасининг тузилиши

Ҳар бир корхона қандай турда булишидан қатъий назар узининг ишлаб чиқариш буғинларидан – цех ва участкаларидан ташкил топади. **Корхонанинг ишлаб чиқариш тузилиши (структураси)** деб, корхонани қандай цех ва хужаликлардан ташкил топганлиги, уларни корхона ҳудудида маълум тартибда жойлашиши ва улар уртасидаги доимий ишлаб чиқариш алоқадорлигига айтилади.

Корхонанинг дастлабки бошланғич ишлаб чиқариш буғини иш жойи ҳисобланади. **Иш жойи** деб, бир ёки бир гуруҳ узаро боғлиқ булган ишчилар томонидан меҳнат жараёнида қўлланиладиган ресурслар тупланган майдоннинг бир қисмига айтилади.

Корхонанинг иқтисодий самарадорлиги – барча иқтисодий курсаткичларнинг (масалан, ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши, харажатларнинг камайиши, фойданинг ўсиши ва бошқаларнинг) яхшиланишидир. Иш жойларида алоҳида операциялар ва техник хизмат операциялар ёки хизмат ишлари бажарилади.

Ишлаб чиқариш участкаси деб технологик жиҳатдан ухшаш операцияларни бажарадиган иш жойларининг йиғиндисига айтилади. Йирик ва ургача корхоналарда ишлаб чиқариш участкалари цехларга бирлашади. **Цех** – бу маҳсулот ишлаб чиқариш, асосий цех ёки бутун корхонага маълум хилдаги техникавий ёки хужалик хизматларини бажара оладиган корхонани маъмурий жиҳатдан ажратилган бир қисми.

Корхонанинг цех ва участкалари асосий, ёрдамчи, хизмат курсатувчи, халқ истеъмол товарларини ишлаб чиқарувчи қўшимча ва жамоа аъзоларига хизмат қилувчи цех ва хужаликларга бўлинади. Асосий цех ва участкаларда асосий маҳсулот ишлаб чиқарилади. Масалан, машинасозлик корхоналарида қуюв цехи, темирчипреслаш, механик ишлов бериш, йиғув цехлари киради. Тикув ва пойафзал ишлаб чиқариш корхоналарида – бичув, тикув цехлари киради.

Ёрдамчи цехлар – корхонанинг нормал фаолиятини таъминлаш буйича хизмат қилади ва маҳсулот ишлаб чиқаради. Машинасозликда улар – ремонт, асбобсозлик цехлари, энергетика хужалиги ва бошқалар. Хизмат курсатувчи цех ва участкалар барча асосий ва ёрдам цехларни узлуксиз ишлаши учун шароит яратади (масалан, транспорт ва омбор хужалиги).

Қўшимча цех ва участкалар ишлаб чиқариш чиқиндиларини кайта ишлаб халқ истеъмол товарлари ишлаб чиқаради. Айрим корхоналарда ёрдамчи материаллар, идишлар, упаковка маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи хужаликлар ҳам яратилиши мумкин. Бир корхонада асосий ҳисобланган цех бошқа корхонада ёрдамчи ёки иккиламчи – қўшимча цех хужалик вазифасини бажариши мумкин. Бунга маҳсулот хусусиятлари мураккабли,

ишлаб чиқаришни ихтисослашиш даражаси, маҳсулот турини узғариб туриши, корхона йириклиги, бозор шароитлари, технологиядаги узғаришлар таъсир этади.

3.4. Мулк ва мулкый муносабатлар ✓

Корхона мулкани унинг мустақил балансида акс этадиган асосий фондлари, оборот маблағлари қиймати ва бошқа бойликлар ташкил этади. Корхона туғрисидаги қонуний ҳужжатларга кура, қуйидагилар корхона мол-мулкани ташкил этувчи манбалардир:

- таъсис этувчиларнинг пул ва моддий бадаллари;
- маҳсулот, ишлар, хизматларни реализация қилишдан, шунингдек, хўжалик фаолиятининг бошқа турларидан олинган даромадлар;
- қимматли қўғозлардан олинадиган даромадлар;
- банк ва бошқа қарз берувчиларнинг кредитлари;
- капитал маблағ ва бюджетдан дотациялар;
- ташкилотлар, корхоналар ва фуқароларнинг текинга ва хайрия мақсадларида берган бадаллари, ионалари, шунингдек, мерос туғрисида, айирбошлаш ва совға қилиш йули билан оладиган даромадлари;
- Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари билан таъқиқланмаган узга манбалар.

Демак, мулк — жамият ривожининг, хўжалик ҳаётининг маҳсули ва турли хилдаги ишларни бажаришдан олинган даромадлар.

Шахсий мулкдан хусусий мулкни фарқини билиш лозим.

Шахсий мулк уни эгаси томонидан узлаштиришга мулжалланган, даромад топишга қаратилмаган бўлади, яъни истеъмол учун ишлатилади.

Хусусий мулк даромад топишга қаратилган мулкдир. **Шахсий ва хусусий мулк** биргаликда фуқаролар мулки деб юритилади.

Шахсий мулк хусусий мулкка айланиши мумкин. Агар бир кишининг топган пули истеъмол учун ишлатилса у шахсий мулк бўлади. Агар шу киши ўз пулига акция олиб, ундан даромад топса бу хусусий мулк ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикаси Конституциясининг 53-моддасида кўрсатилишича: “Бозор муносабатларини ривожлантиришга қаратилган Ўзбекистон иқтисодиётининг негизини хилма-хил шакллардаги мулк ташкил этади”.

“Ўзбекистон Республикасида мулкчилик туғрисида”ги Ўзбекистон Республикасининг қонуни (1990 йил 31 октябр) нинг 5-моддаси — “Мулк шакллари” деб юритилади. Шунга кўра, Ўзбекистон Республикасида мулк қуйидаги шаклларда бўлади:

- хусусий мулк;
- ширкат (жамоа) мулки. Буларга оила мулки, маҳалла мулки,

шунингдек, кооперативлар, ижара, жамоа корхоналарининг мулкани, жамоа ташкилотлари, диний ташкилотлар, турли хужалик жамиятлари ва ширкатларининг, ассоциациялар, юридик шахс ҳисобланган бошқа бирлашмаларнинг мулкани уз ичига олади;

- маъмурий-ҳудудий тузилмалар мулкидан (коммунал мулкдан) иборат давлат мулки;

- аралаш мулк;

- бошқа давлатлар, халқаро ташкилотлар, юридик ва жисмоний шахсларнинг мулки.

Мулкчилик шакллариининг моҳиятини шу даврдаги кишиларнинг ишлаб чиқариш муносабатлари белгилайди. Кишиларнинг буюмларга ёки мулкка бўлган муносабати уларни ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилиш, ундан фойдаланиш жараёнида юзага келади. Мулкчиликнинг моҳияти ҳам шунда.

Мулккий муносабатлар - ишлаб чиқариш воситалари (техника, технология, хомашё материаллари ва ҳк) ва уларнинг ёрдамида яратилган меҳнат маҳсулини ўзлаштириш борасидаги кишиларнинг узро муносабатларидир. Бошқача айтганда, мулк жамиятдаги мавжуд моддий неъматларни ўзлаштиришнинг маълум тарихий ижтимоий шакли. **Мулк иқтисодий категория сифатида ҳар қандай ижтимоий-иқтисодий формацияда ишлаб чиқариш муносабатларининг асосини ташкил қилади, уларнинг хусусиятини белгилаб беради.** Мулк, тарихан олганда, жамоа мулк сифатида юзага келади, сунг хусусий мулкка айланади ва ниҳоят, меҳнаткашлар уюшмаси мулккага ушиб утади.

Меҳнаткашлар уюшмасининг узлари ҳам мулк эгаси ҳам ишлаб чиқарувчи ҳисобланади. Бундай мулк шакли ишчи кучи билан ишлаб чиқариш воситаларининг туғридан-туғри бирикишини таъминлайди, эксплуатацияни инкор этади. **Мулк объекти бўлиб инсон яратган моддий - маънавий бойликлар, табиий бойликлар, ақлий меҳнат маҳсули ва меҳнат ресурслари (ишчи кучи) хизмат қилади.**

Қуйидагилар мулк объектилари ҳисобланади:¹

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида ер, ер ости бойликлари, ички сувлар, республика ҳудуди доирасида ҳаво ҳавзаси, усимлик ва ҳайвонот дунёси, иморат-иншоотлар, маҳсулотлар, тураржой-квартиралар, фойдали моддалар, саноат намуналари, интеграл микроцизма топологиялари, селекция ютуқлари, маҳсулот белгилари ва хизмат курсатиш белгилари, асбоб-ускуналар, моддий, маънавий маданият буюмлари, пуллар, қимматли қоғозлар ва бошқа мол-мулклар, инсоннинг унумли, ижодий меҳнат қилиш қобилияти; ихтиролар, кашфиётлар, фан, адабиёт, санъат асарлари, ахборот, илмий ғоялар, техник ишланмалар, ақлий ижоднинг бошқа

¹ "Ўзбекистон Республикасида мулкчилик туғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни (1990 й. 31 октябрь №152-ХП). 3-модда - "Мулккий ҳуқуқ объектлари".

объектларини яратиш, улардан фойдаланиш хусусидаги муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг махсус қонунлари билан тартибга солинади.

Мулкчиликнинг асосий бўғини - ишлаб чиқариш воситаларига эгаллик қилишдир. Ишлаб чиқариш воситалари кимники бўлса, ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳам унга тегишли бўлади. Шунинг учун ҳам Ўзбекистон Республикасининг I қақариқ биринчи сессиясида И.Каримов уз маърузасида:

“Мулкни ҳақиқий эгалари қўлига беришни тезлаштиришда, тадбиркорлик учун кенг йўл очиб беришда ва мулкдорга янги мулк эгаси ҳиссиётини тарбиялашда мулкнинг туб моҳияти кўринади”, деб айтган эди.

Юртбоши яна таъкидлайди: “Хусусийлаштириш соҳасида мулкдорга дуч келаётган муаммоларни ечиш, унга кенг йўл очиб бериш, қўллаб ҳақиқий мулк эгаларини тарбиялаш мақсадга мувофиқдир. Биринчи навбатда, тадбиркорликнинг қонуний базасини мустаҳкамлаш ва унинг давлат томонидан қўллаб-қувватланишини таъминлаш керак”.

Тадбиркорларга ва бозор муносабатларини жорий этишга интилаётган шахсларга Ўзбекистон давлатининг фақатгина ҳуқуқий кафолатини бериш кифоя эмас. Шу ҳуқуқлардан ва кафолатлардан тула фойдаланиш учун шарт-шароит яратиш бугунги куннинг бош масаласи ҳисобланади. Хусусий тадбиркорликни ҳар томонлама ривожлантиришга бугун республиканинг иқтисодий тараққиётини таъминловчи омил сифатида қараш ва қонунчилик фаолиятида бу соҳага худди шу нуқтаи назардан ёндошмоқ даркор.

Биз учун хусусийлаштиришнинг узидан ҳам, унинг ишлаб чиқаришни рағбатлантириши, меҳнат маҳсулоти сифатини яхшилаш ва купайтиришдан манфаатдорликни ошириши, аҳоли эҳтиёжини қондиришда рақобат муҳитини вужудга келтириши, якка ҳокимликни йуқ қилиши ва шу орқали эркин иқтисод пайдо бўлишига имкон муҳим ва қимматлироқдир.

Иқтисодий салоҳиятимизни ва даромадни янги босқичга кутарадиган **яна бир долзарб вазифа, - дейилади биринчи қақариқ Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг I сессиясида, - асосий муаммо ва устувор йуналиш - тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни кенгайтириш, унинг сифатини ҳамда рақобатга чидашини жаҳон бозори талаблари даражасига етказиш мақсадида иқтисодиётда таркибий-структуравий ўзгаришларни амалга оширишдир».**

Жаҳон иқтисодиётда уз ўрнини топишга интилаётган ҳар бир мамлакат, узини мустақил деб ҳисоблаган ҳар бир давлат уз иқтисодиётининг етакчи тармоқлари ва йуналишларини белгилаб олиши, жаҳон бозорида рақобатга чидамли маҳсулотларни қандай маблағлардан ишлаб чиқариши зарурлигини ва бу маҳсулотларнинг рақобатлаша олишини қандай қилиб таъминлаш йулларини аниқлаб олишдан иборат.

Ҳозирги бозорга утиш шароитида саноат таркибидаги корхоналар ҳали етарли даражада узаро рақобатлашаётгани йўқ. Буни маҳсулотни етказиб бериш бўйича шартномаларни тузишдаги камчиликлардан, рақобат даражасининг ҳали етарли эмаслигидан, истеъмолчилар томонидан буюртмаларнинг кечикиб тушишидан куриш мумкин. Бозор шароитида корхоналар мустақил равишда ташқи иқтисодий алоқаларни кучайтириши лозим. **Давлат тасарруфидан чиқаришнинг моҳияти шундаки**, жамият ҳаётининг барча соҳаларида давлат якка ҳокимлигини тугатишидир. Лекин бозор ҳукмига бўйсунмаган ижтимоий-иқтисодий муаммоларни: миллий мудофаа, жамиятда тартиб ўрнатиш, табиатни муҳофаза қилиш, фундаментал фан соҳаларини ривожлантириш, иқтисодий муаммолар, табиий ресурслардан фойдаланишдаги қийинчиликлар ва бошқаларни давлат бошқаради.

Ижтимоий-иқтисодий соҳаларни, уларнинг шакллари ва тузилишини, турларини кўпайтиришнинг ҳар бир жамият аъзосининг ижтимоий-маънавий ривожланишини, шахснинг барча фуқаролик ҳуқуқларини, эркинлигининг ривожланишини қайта яратиш лозим. **Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш 3 хил йўналишда бўлиши мумкин:**

1. Фуқароларнинг мулкка эгаллик қилиш шакллари кўпайтириб, давлатга боғлиқ бўлмаган қисмларини ва шунга яраша ҳужаликларнинг ижтимоий типини яратиш.

2. Давлат ҳўжалигининг узини марказдан бўладиган маъмурий раҳбарликдан бушатиш.

3. Хусусийлаштириш орқали давлат, давлат кооператив мулкнинг бир қисмини жамиятнинг аъзоларига, жамоаларга топшириш.

Бозор механизмини шакллантиришнинг иқтисодий шароити уз ичига банк, биржа системаларини, корхона бозорини, иқтисодиётни бошқариш, тартибга солиш давлат ташкилотларини олади. Банк системаси бозор иқтисодиётини яратиб борилиши билан турли хилларга ажралиб кетмоқда.

Келажақда банклар назорат қилувчи ташкилотлар билан тенг ҳуқуққа эга бўлган иқтисодий ҳамкорга айланиб, уларнинг вазифаси фақат корхоналарнинг буш турган пулларини жойлаштиришдан ташқари тадбиркорлик ишларини амалга ошириш ва валюталар билан савдо қилишдан иборат бўлади. Биржалар бозор инфратузилмасининг зарурий элементи сифатида корхоналарнинг фаолиятини самарадор бўлишини куп жиҳатдан белгилайди. Ҳозирда амал қилаётган товар, фонд, меҳнат биржалари корхоналарни ресурслар билан таъминлаш вазифасини уз зиммаларига тулиқ олганлари, корхонанинг иқтисодий ҳолатини барометри бўлолгани йўқ. Бозор муносабатларига утиш жараёни янгича мулккий муносабатларни шаклланиб ривожланишига боғлиқ.

Бу хил муҳим вазифалар халқ ҳўжалигининг дастлабки ишлаб

чиқариш бўғини бўлган корхона, фирма ва турли мулк шаклларига асосланган товар ишлаб чиқарувчи хўжаликлар фаолиятига маркетинг усули билан ёндошиб орқали муваффақиятли ҳал этилади.

Маркетинг - бозор билан корхонани боғловчи бутун, корхонага нисбатан олганда - талаб ва эҳтиёжни айирбошлаш йули билан қондиришга қаратилган кишилар фаолиятининг бир тури. Бундан ташқари, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишнинг комплекс системаси бўлиб, харидорларнинг талаб-эҳтиёжларини ҳар томонлама чуқур урганишга асосланган бўлади. Маркетинг - узгариб турадиган бозорга доимо мослашиб бориш системаси. У ишлаб чиқаришга бўлган маркетинг, истеъмол товарларига бўлган маркетинг, хизмат ишларига бўлган маркетингга ажратилади. Корхонада маркетинг фаолиятини ташкил этиш - биринчи галда, бозор талабига эътибор бериш, корхона фаолиятини унга қаратишдан иборат. Бунда энг пировард мақсад - харидорлар талабини қондириш ҳисобланади. Маълумотлар шуни курсатадики, собиқ мамлакатдаги корхоналарнинг 80 фоизи бозорни мутлақо урганмас, атиги 7 фоизи 3 йилда 1 марта реклама, савдо ярмаркалари, янги товарлар билан савдо қилиш каби айрим чораларни амалга оширар экан. Бозорни урганмаган корхоналарнинг 75 фоизи бунга сабаб қилиб қизиқиш йўқлигини курсатишган.

3.5. Бозор шароитида корхоналарнинг ривожланиш муҳити

Корхона фаолиятининг пировард натижалари куп жиҳатдан уни ураб турган шарт-шароитларга боғлиқ бўлса ҳам ишлаб чиқаришнинг моддий омиллари (ресурслар) ва уларни бирлаштириш, улар ёрдамида маҳсулот ишлаб чиқаришни ташкил этиш, меҳнатни ташкил этиш ҳар доим ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлади. Шунинг учун корхона фаолиятини фақат ички ва ташқи шароитларга боғлаб қўйиш тўғри бўлмайди. Масалан, бозор иқтисодиётига утиш даврида бир қанча бозор муаммолари пайдо бўлди. Булар мулк шакллари, баҳони белгилаш, фойда олишнинг енгил йўлларини топиш, рақобат шароитларидан чиқиб кетиш ва бошқалар.

Бозор дастаклари ўз-ўзидан ишлаб чиқаришга раҳбарликни яхшиламайди, меҳнатни нормал ташкил қилмайди, меҳнат интизомини, кишиларни яхши ишлашини таъминлаб бермайди. Бозор муносабатлари ишлаб чиқаришга раҳбарлик қилувчилардан билим ва маҳорат талаб этади, муваффақиятли ривожланиб бозорда ўз ўрнини топиши, уни сақлаб қолиш учун ўзининг ички дунёсини ўзгартириши, мулкка эгалик қилиш ҳиссини, ундан унумли фойдаланишга бўлган қизиқишини ошириш керак.

Корхона фаолиятини белгиловчи барча ички шарт-

шароитларни қуйидаги гуруҳларга ажратиш мумкин:

I. Техникавий шарт-шароитлар; корхонанинг техникавий даражаси;

II. Иқтисодий шароитлар;

III. Ташкилий шарт-шароитлар. Раҳбарликни ташкилий тузилишини яхшилаш, меҳнатни ташкил этиш, ишлаб чиқаришни ташкил этиш, хўжалик қарорларини қабул қилиб уни амалга ошириш. Бу соҳадаги имкониятлар ҳали тулиқ ишга солинаётгани йўқ.

IV. Ижтимоий-психологик шароитлар. Бундай шароитлар харажат талаб қилмай ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишга хизмат қилади. Ҳали бу соҳада инсон омили: уни касби, малакаси, маҳорати тулиқ ишлатилаётгани йўқ.

Корхона ўзининг барча ички шароитларидан биргаликда бир вақтда фойдаланиб олдига қуйган вазифаларни бажариши мумкин. **Корхона уз фаолиятида ташқи муҳит таъсирида ҳам бўлади.** Улар: ресурсларни топиш, келтириш, кадрларни танлаш, ёллаш, истеъмолчиларни топиш, давлат ташкилотлари билан мулоқатда бўлиш, мамлакат ичидаги иқтисодий сиёсатни билиш.

Ҳар бир корхона ўзининг ҳуқуқий мақомига эга. Унда корхона уз иштини қандай бошлаши керак, солиқларни қачон, қанча миқдорда тулаши зарур ва хоказолар кўрсатилади. Давлат корхона учун унинг фаолиятини тартибга солувчи, уни ҳимоя қилувчи, бошқарувчи буғин бўлиб юзага чиқади. Давлат - корхона фаолиятининг ҳуқуқий нормаларини белгилайди, корхона фаолиятига маълум даражада таъсир курсатади. Давлат якка ҳокимликка қарши сиёсат олиб бориб айрим кучсиз корхоналар рақобатда синиб қолмаслиги, айрим хил хомашё, маҳсулотлар баҳоси ошиб кетмаслигини олдини олиб, уларни тартибга солиб туради.

Давлат пул ва кредит сиёсати ёрдамида инвестицияга бўлган талаб ва таклиф нисбатига, уни тузилишига таъсир утказди. Инвестиция талаб қилувчи товарлар бозорида инвесторларни хатти-ҳаракатлари стратегиясини белгилайди. Иқтисодиётнинг ҳолатига (инфляция даражаси, бюджет тизимидаги камъёблик, ишлаб чиқаришнинг тузилиш ҳолати ва хоказоларга) қараб бозорни бошқаришнинг у ёки бу концепцияси қўлланилади. Ҳар қандай концепция қуйидаги мақсадларга қаратилади:

1) пировард мақсадларга эришишга (миллий даромадни усиши, аҳолини иш билан банд бўлиши, инфляция суратини пасайиши);

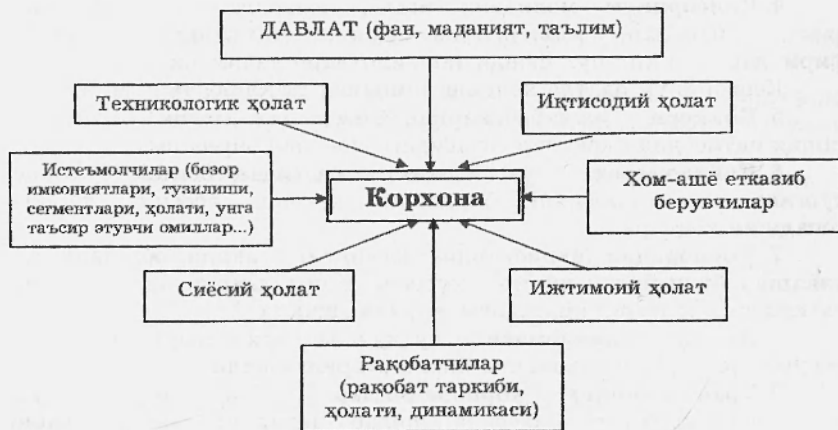
2) оралиқ мақсадлар (капиталга бўлган талаб ва таклифнинг нисбати, ставка фоизлари, пул массасининг динамикаси ва бошқалар).

Шундай қилиб, корхона фаолиятига таъсир этувчи ташқи омиллар қуйидагилар:

- давлат;
- хомашё етказиб берувчилар;
- истеъмолчилар;

- рақобатчилар (бунда бозор ҳам корхона учун рақобат муҳити булади);
- иқтисодиётнинг ҳолати;
- сиёсий ҳолат;
- иқтисодий усиш;
- тулов баланси;
- аҳолини иш билан бандлик даражаси;
- техник ва технологияк муҳит

***Корхона фаолиятига таъсир этувчи ташқи муҳит
(макр омухит) омиллари***



4-чизма

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Корхона** – меҳнаткашлар жамоаси мулкидан фойдаланиш асосида маҳсулот ишлаб чиқариб, уни истеъмолчига сотадиган ёки саноат характеридаги турли хил хизмат ишларини бажарадиган юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил ҳужалик субъекти.

2. **Қўшма корхоналар** – бу МДХ ҳудудида уз мамлакати ва хорижий фирмалар иштирокида яратиладиган корхоналар.

3. **Уртоқлик уюшмаси** – бир неча фуқаролар ва (ёки) юридик шахсларни узаро тузилган битим асосида биргаликда ҳужалик фаолиятини юритиш учун бирлашиши.

4. **Консорциум** молиявий ишлар юзасидан тузилиб, унга давлат, банклар, молия, инвестиция компаниялари, йирик фирмалар, ҳар хил пул фонди ташкилотлари уюшмаси.

Консорциум одатда холдинг компания шаклида тузилади.

5. **Концерн** – ишлаб чиқариш, инвестиция, молия, техника ва ташқи иқтисодий алоқалар соҳасидаги монопол бирлашма.

6. **Конгломерат** – уз фаолияти юзасидан боғлиқ бўлмаган купгина компанияларни бирлашиб кетиши асосида ташкил топадиган концерн.

7. **Корпорация** (акционерлик жамияти) – акция, облигациялар чиқариш йули билан купгина хусусий капиталларни бирлаштириш натижасида капитал яратадиган корхона шакли.

8. **Холдинг компанияси** – бу кучсиз корхоналарни молиявий ресурсларини, капиталларини бирлаштириш шакли.

9. **Транснационал корпорациялар** – бу бутун дунё капиталистик бозор миқёсида ишлаб чиқариш, маҳсулотларни истеъмолчига етказиш, савдо, молиявий фаолиятларни амалга оширувчи ва ҳамдустлик жараёнидаги ишлаб чиқаришда, қўшимча қийматни реализация қилиш ва узлаштириш, капиталистик дунёни юқори даражада монопол фойда олиш ниятида иқтисодий жиҳатдан бўлиб олиш қайта қуришда иштирок этувчи халқаро монополиядир.

10. **Мулк** – ишлаб чиқариш воситалари ва улар ёрдамида олинган маҳсулотга кишиларнинг ҳуқуқий муносабатлари билан белгиланган иқтисодий муносабатларнинг мажмуъаси.

11. **Эмитент** – пул, қимматли қоғоз, позначей векселлари ва бошқаларни эмиссия қилувчи давлат (марказий ёки маҳаллий ҳокимият органлари ёки хусусий компаниялар).

12. **Мулкий муносабатлар** – ишлаб чиқариш воситалари (техника, технология, хомашё материаллари ва ҳ.к.) ва уларнинг ёрдамида яратилган меҳнат маҳсулини узлаштириш борасида кишиларнинг узаро муносабатлари.

13. **Маркетинг** – талаб ва эҳтиёжни айирбошлаш йули билан қондиришга қаратилган кишилар фаолиятининг бир тури.

14. **Санация** – корхоналарни инқирозга юз тутаётган вақтида молиявий-техникавий ёрдам курсатиш.

15. **Мультипликатор** – билимларни тарқатиш, ўқитиш.
16. **Имидж** – обрў, ташқи курилиш.
17. **Менталитет** – билимларнинг уртача даражаси.
18. **Тантъема (французча – улуш)** – ҳиссадорлик жамиятлари, суғурта компанияларнинг директорлари, юқори табақа корхона ва банкларнинг хизматчиларига соф фойдасидан фоиз ҳисобидаги қўшимча ҳақ мукофоти.
19. **ЭКЮ** – Европа иттифоқи давлатларида йиллик оборот ҳажмини аниқлашда ишлатиладиган махсус курсаткич.

Назорат саволлари

1. Корхоналар ҳужалик фаолиятини ташкил этишнинг ҳуқуқий асослари нима?
2. Корхона турлари ва уларнинг моҳияти. Тадбиркорлик субъектларининг (корхоналарнинг) тармоқ хусусиятларини сузлаб беринг.
3. Мулк ва мулкый муносабатлар туғрисида тушунча беринг.

4-боб. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ – ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ФАОЛИЯТИНИНГ АСОСИ

4.1. Товарлар ва хизмат ишларига булган талаб ва эҳтиёж туғрисида тушунча

Талаб - товар ишлаб чиқариш категориясига мансуб булиб, ижтимоий-иқтисодий категория. Бу бозорга чиқарилган конкрет (аниқ) товарларга булган кишиларнинг эҳтиёжини ифодалаш шакли ва эҳтиёж категориясига асосланган.

Эҳтиёж - кишиларнинг ижтимоий талабини қондириш. Эҳтиёж талабнинг моҳиятини, ҳажмини, таркибини, динамикасини ифодалайди. Шунинг учун товарларга булган эҳтиёж талабга нисбатан илгари пайдо булади. Амалиётда талаб қиймат курсаткичлари билан ифодаланади. Эҳтиёж ҳам, қиймат ҳам натурал курсаткичларда ифодаланади.

Талаб - аҳолининг маблаглари булган шароитда товарларга булган бозордаги эҳтиёжини ифодалаш шакли. Талаб ва эҳтиёж орасида қуйидаги фарқлар мавжуд:

- миқдорий: бунда эҳтиёж ҳажми талаб ҳажмидан кўп;
 - фақат бозорлар товарлар билан тулиб тошганда, аҳолининг пул даромадлари купайиб кетган ҳолларда талаб ва эҳтиёж бир-бирига мос келади. Бошқача айтганда, аҳоли товарга қанча эҳтиёж сезса, шунча миқдорга товар харид қилиши мумкин;
 - Уз табиати буйича талаб бозор категорияси булиб, ижтимоий ишлаб чиқаришда товар-пул муносабатлари билан боғлиқ. Эҳтиёж эса бозорга, ижтимоий муносабатларга ва бошқа омилларга боғлиқ булмаган ҳолда амал қилади;
 - Эҳтиёж маълум даврларда узгариб туради. Талаб маълум даврларга илмий асосланган ҳолда белгилаб берилади.
- Эҳтиёж ва талабнинг боғлиқлигини таҳлил қилиш асосида талабни қуйидаги турларга ажратиш мумкин:

- талаб эҳтиёжга мос келади;
- талаб эҳтиёждан орқада қолади.

Харидорларнинг аниқ турдаги товарларга муносабати белгиси буйича талаб қуйидаги турларга ажратилади:

- салбий талаб (масалан, сабзавотлар таркибида заҳарли моддаларнинг булиши, камёб товарларнинг сотилиши);
- пассив талаб (бунда туриб қолган товарларга талаб йуқолади);
- тўла қийматли талаб (нон, ёғ, сут каби доимо талаб қилинадиган маҳсулотлар);
- мавсумий талаб;
- камайиб боровчи талаб. Кишиларнинг даромади камайгандаги талаби;
- ҳаддан ташқари ошиб кетган талаб (бундай талаб ишлаб

чиқарувчилар маълум хилдаги товарлар нархини оширсалар ҳам талабни қондиролмайдилар);

– бир меъёрда турмайдиган талаб;

– яширин талаб (бу талаб хилини ҳақиқий имкониятлар билан амалга оширилган имкониятлар орасидаги фарқ ташкил этади).

Қондирилмаган талаб ҳажмини, айниқса, яширин талаб ҳажмини ҳисоблаб чиқиш ва уни урганиш муҳим аҳамиятга эга. Чунки, шунга қараб келажакдаги талаб ҳажми, товарларни ишлаб чиқариш учун зарур булган хом ашё ресурслари аниқланади. Талабга баҳо бермасдан бозорни шу кундаги товарлар ва уни сотиш бўйича хизмат ишлари билан тулдириш ишларини бошқариш мумкин эмас.

Товарларни харид қилиш ҳажмига қуйидаги омиллар таъсир этади:

– физиологик;

– ижтимоий-рузгор;

– ишлаб чиқариш омиллари (маҳсулот нави, тури, сифати);

– иқтисодий омиллар (аҳоли даромадининг даражаси, товар нархи, инфляция);

– об-ҳаво шароитлари.

Турли хилдаги маҳсулотларга талабнинг шаклланиши уларга булган эҳтиёжни урганиш ва шаклланишига асосланади. Уларни бошқариш давлат томонидан маълум хил зарурий дастаклар ва рағбатлантириш усулларида фойдаланиш йули билан ижтимоий-иқтисодий сиёсатга мувофиқ олиб борилади.

Талабни бошқариш мобайнида бир қатор омилларни ҳисобга олиш зарур:

– товарлар нархи ва уларнинг узгариши мумкинлиги;

– аҳоли пул даромадларининг узгариши, уларни ижтимоий гуруҳлар ўртасидаги тақсимланиши;

– импорт товарларни етказиш;

– озиқ-овқат маҳсулотларини уй шароитида сақлаш;

– аҳолини озиқ-овқат маҳсулотлари билан ўз-ўзини таъминлаш ҳажмининг усиши.

Эҳтиёж. Товарлар ва хизмат ишларига булган эҳтиёж икки гуруҳга ажратилади:

I гуруҳ: Энг зарурий буюмлар – озиқ-овқат, уй-жой, кийим-кечак кабиларга булган эҳтиёж. Уларга булган талаб биологик эҳтиёждан, айрим хил товарлар бўйича эса умумий – ижтимоий ва маданий-маиший, яшаш шароитларга булган талабдан келиб чиқади.

II гуруҳ: Унча зарур булмаган буюмлар – атир-упалар, норкалар, норкали шубалар, яхта ва бошқаларга булган талаб.

Бизнинг эҳтиёжимизни моддий буюмлар сингари хизмат ишлари ҳам қондиради. Масалан, юристлар маслаҳатидан

фойдаланиш, автомобилларни таъмирлаш, соч олдириш ва бошқалар. Одатда товарлар ва хизмат ишларига булган эҳтиёжлар уртасида унчалик катта фарқ йуқ. Умуман олганда моддий неъматларга булган эҳтиёж амалиётда чексиз, яъни товарлар ва хизмат ишларига булган моддий эҳтиёжни тўлиқ қондириш мумкин эмас. Демак, маълум вақтларда алоҳида шахслар, ташкилотлар, хўжаликлар, бутун жамият ўзининг купгина эҳтиёжлари қондирилмай қолганини сезади. Кишилар эҳтиёжи ҳақиқатан чексиз, ресурслар чекланганлиги туфайли жамиятнинг барча моддий талабларини қондириш имконияти йуқ. Кишилар қиладиган иш эҳтиёжларни янада тўлароқ қондиришга қаратилиши зарур.

4.2. Талаб ҳажми ва уни белгиловчи омиллар

Талаб ҳажми – алоҳида кишиларни, кишилар гуруҳи ёки бутун аҳолини маълум шароитларда, вақт бирлиги ичида (кун, ой, йил) маълум миқдордаги товарни харид қилиш учун булган эҳтиёжидир.

Товарни харид қилиш мумкин булган шароитларга қуйидагилар киради: а) шу товарнинг нархи; б) бошқа товарларнинг нархи; в) аҳоли пул даромадлари миқдори; г) харидорларнинг диди, характери.

Талаб ҳажмининг белгиловчи омилларига боғлиқлигини «талаб функцияси» дейилади.

Формуласи: $Q_{ДА} = f(P_A, P_B, \dots, P_Z, I, T, \dots)$ (1)

Бу ерда: P – ҳар хил турдаги товарлар баҳоси;

$Q_{ДА}$ – A турдаги товарга вақт бирлиги ичидаги талаб ҳажми;

P_A – A товарнинг нархи;

$P_B, \dots, P_Z$ – бошқа товарларнинг нархи;

I – пул даромадлари;

T – харидорларнинг диди;

$\dots$ – талаб ҳажмини белгиловчи бошқа омиллар.

Агарда талаб ҳажмини белгиловчи барча омилларни (шу товарнинг нархидан ташқари) ўзгармас деб қабул қилинса, унда талаб функциясидан талабни баҳога бағлиқлик функциясига утиш мумкин: $Q_{ДА} = f_1(P_A)$ (2).

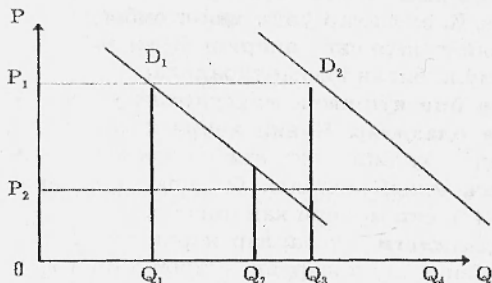
Талабни баҳога боғлиқлиги функциясига қуйидаги мисолни келтириш мумкин.

3-жадвал.

P_A (қиймат бирлиги ҳисобида)	$Q_{ДА}$ (талаб миқдори, бирлик ҳисобида)
.....	
100	1000
150	700
.....	
500	300

Бу жадвалда куришиб турибдики, товарнинг (масалан, шакар)

нархи 100 сум булганда 1000 кг сотилди, унинг нархи 500 сумга чиқиб кетганда эса бор-йўғи 300 кг сотилди. Бу ерда талаб ҳажмининг товар нархига қараб ўзгариши курилди. Энди талаб чизигига оид мисол:



5-чизма. Талаб чизиги

Талаб баҳоси – харидор шу товарни харид қилишга рози бўлиб тулайдиган максимал баҳо. Бу баҳо – бозор баҳоси ёки мувозанат баҳо эмас.

Бозордаги мувозанат баҳо – бу аниқ турдаги ва сифатдаги товарни харид қилингандаги баҳо. Талаб баҳоси даромад миқдори билан улчанади ва ўзгармай қолади. Чунки харидор ундан ортиқ ҳақ тулайолмайди. Шунинг учун ҳақиқатдан ҳам кишилар шу хилдаги товарни унинг нархи паст булган ҳолда қиммат бўлгандагига қараганда кўпроқ харид қиладилар.

Баҳо $P_1 > P_2$ булганда, талаб ҳажми $Q_1 < Q_2$ га мос келади. Ёки баҳо қанча юқори булса, талаб ҳажми шунча камаёди. Товарга бўлган талаб ҳажми унинг нархига боғлиқ бўлади. Лекин товарни таклиф қилиш ҳажми ҳам унинг нархига боғлиқ.

«**Талаб ҳажми ўзгарди**» деганда, шу товар нархининг ўзгаришини ҳам тушуниш лозим. Бундай ҳолатда талаб ҳажмини белгиловчи бошқа омиллар ўзгармаган, талаб чизиги D_1 ёки D_2 бўлади. Талаб ҳажми белгиловчи омиллар ўзгариши билан талаб ўзгарганда талаб чизиги D_1 ҳолатидан D_2 ҳолатига сурилади.

Талаб қонуни. Баҳо билан талаб ҳажми ўртасида нисбий ва тесқари боғлиқлик бор. Иқтисодчилар бу тесқари боғлиқликни «талаб қонуни» деб атайдилар. «Бу қонуннинг асосида нима ётади?» деган саволга жавоб топиш учун қуйидагича фикр юритиш мумкин:

1. Талаб чизигига (4-чизма) қаралса, юқоридаги фикрнинг тасдиғи куринади. Ҳақиқатан ҳам кишилар шу хилдаги товарни унинг нархи паст булган ҳолда қиммат булгандагига қараганда кўпроқ харид қиладилар. Истеъмолчилар учун баҳо товарни сотиб олишга ҳалал берувчи тусиқ (барьер) ҳисобланади. Юқори баҳо истеъмолчиларнинг харид қилиш

учун бўлган иштиёқини йўқотади. Паст баҳо эса харид қилиш учун бўлган хоҳишни кучайтиради. Буни корхоналар (ёки фирмалар) маҳсулотининг тез сотилиб кетишидан, талаб қонунига ишонч ҳосил қилишидан куриш мумкин. Савдони арзон нархларда ташкил этиш кунлари ана шу талаб қонунига асосланади. Корхоналар узларининг омбордаги товар захираларини уларнинг нархини ошириш йули билан эмас, балки камайитириш йули билан қисқартирадилар.

II. Истеъмолчилар ҳар бир қушимча маҳсулотни унинг нархи камайган шароитда оладилар. Чунки кейинги ҳар бир дона маҳсулотни харид қилиш истеъмолчиларни камроқ қониқтиради. Бошқача қилиб айтганда, буюмларнинг пировард фойдалилиги даражаси ёки меъёри камайиб боради.

III. Даромаднинг фойдалилиги - товарлар нархи нисбатан паст бўлганда кишилар узича шу товардан купроқ харид қилиши мумкин. Бунда шу товарнинг ўрнини босадиган бошқа хил товарларни ҳам сотиб олишдан воз кечмайди. Бошқача қилиб айтганда, маҳсулот нархининг камайиши истеъмолчининг пул даромадларини харид қилиш қобилиятини оширади. Шунинг учун харидор шу маҳсулотдан илгаригига нисбатан куп миқдорда харид қилиш имкониятига эга булади. Юқорироқ нарх эса аксинча натижа беради.

Бир-бирининг ўрнини алмаштира оладиган товарларнинг фойдалилиги нисбатан баҳо паст бўлганда кишиларда қиммат бўлган худди шундай товарлар ўрнига арзон товарларни харид қилиш иштиёқи пайдо бўлишидир. Истеъмолчилар қиммат маҳсулотларни харид қилишга мойил булмайдилар.

4.3. Таклиф ҳажми ва бозор мувозанати.

«Таклиф ҳажми» деб сотувчи ёки гуруҳ сотувчиларни вақт бирлиги ичида маълум шароитларда бозорда маълум турдаги ва миқдордаги товарни сотишга бўлган хоҳишига айтилади. «Маълум шароитлар» деганда, шу товар нархи, бошқа товарлар нархи, ишлаб чиқариш технологиясининг хусусиятлари, солиқ ва дотациялар тушунилади.

Таклиф функцияси: $Q_{SA} = f(P_A, P_B, \dots, P_Z, K, J, N, \dots)$

Бунда: Q_{SA} - А турдаги товарга бўлган вақт бирлиги ичидаги таклиф ҳажми;

$P_A, P_B, \dots, P_Z$ - шу товарнинг ва бошқа товарларнинг баҳоси;

K - қулланиладиган технологиянинг хусусияти;

J - солиқ ва дотациялар;

N - табиий шароитлар.

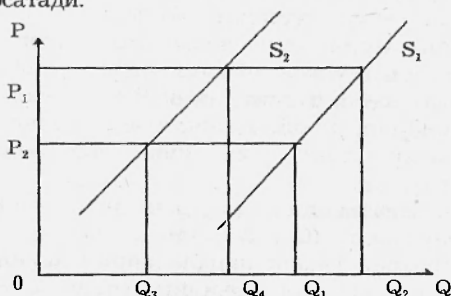
«Таклиф функцияси» - таклиф ҳажмининг уни белгиловчи омилларга боғлиқлиги.

Агар таклиф ҳажмини белгиловчи барча омилларни шу товар баҳосидан ташқари ўзгармас деб қабул қилинса, унда таклиф

функциясида таклифнинг баҳога боғлиқ бўлган функциясига утил мумкин: $Q_{SA}=f(P_A)$ таклифнинг баҳога боғлиқлик функциясини талаб функциясига ухшаш қуйидаги мисол ёрдамида куриш мумкин:

P (қиймат бирлигида)	Q_s (таклиф миқдори, бирлик ҳисобида)
100	300
150	500
---	---
500	1000

Таклиф ҳажмини баҳо даражасига боғлиқлигини қуйидаги 6-чизма кўрсатади:



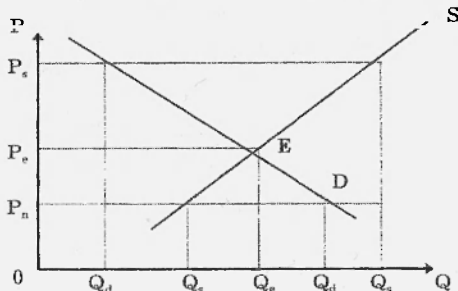
6-чизма. Таклиф чизиги

Демак, баҳо камайиши билан таклиф ҳажми пасайди ва аксинча баҳо усиши билан ортади. Таклиф қонунининг моҳияти ҳам шундадир.

Куришиб турибдики, баҳо камайиши билан такиф ҳажми ортиб бормоқда. Баҳо $P_2 > P_1$ бўлганда $Q_2 < Q_1$ таклиф ҳажмига мос келади. S_1, S_2 ёки S_2, S_1 таклиф чизиги йуналишида таклиф ҳажмининг узгаришини ифодалайди.

Таклифнинг узгариши - таклиф чизигининг S_1 дан S_2 ҳолатига сурилишидир.

«Таклиф баҳоси» деганда, сотувчилар товар миқдорини бозорда энг паст (минимал) нархда сотишга бўлган розилигига айтилади. Харидор ва сотувчиларнинг таъсир даражаси қуйидаги чизмадан куринади:



7-чизма. Бозор мувозанати

S - таклифнинг баҳога боғлиқлик функцияси;

E - мувозанат нуқтаси;

D - талабнинг баҳога боғлиқлик функцияси.

Талаб ҳажми таклиф ҳажмига мос келгандаги баҳо - P_E мувозанатлашган баҳо дейилади. Бозорда мувозанатлашган баҳода сотиладиган Q_E миқдордаги товарга мувозанатлашган миқдордаги товар дейилади.

Е координатасида $Q_E = Q = Q_D$ булади.

Бунда:

Q_S - таклиф ҳажми;

Q_D - талаб ҳажми.

Мувозанат ҳолатида бозор баланслашган булиб, сотувчида ҳам, харидорда ҳам уни бузиш учун ҳаракат бўлмайди. Бозор баланслашмаган ҳолатда харидорда ёки сотувчида бозордаги ҳолатни ўзгартириш хоҳиши пайдо бўлади. Фараз қилинг, ҳақиқий бозор баҳоси мувозанат баҳодан катта бўлсин, яъни $P > P_E$ (8-чизма). Бундай баҳода талаб ҳажми Q_D га, таклиф ҳажми Q_S га тенг. Бу ҳолатда ишлаб чиқарувчилар товар нарҳини бир мунча камайтиришни лозим топадилар.

Ҳақиқий баҳонинг мувозанатлашган баҳодан паст бўлган ҳолатига қаралса, унда талаб ҳажми (Q_D) таклиф ҳажми (Q_S) дан юқори. Айрим харидорлар товарни юқори нархда харид қилишни муносиб топади. Натижада талабнинг ортиқчалиги (яъни $Q_D > Q_S$) товарнинг баҳоси (P) ни ошишига таъсир қилади. Бундай жараён нарх бир жойга бориб тўхтамагунча, яъни талаб ҳажми билан таклиф ҳажми тенг келгунча давом этаверади. Мувозанат ҳолатидан ҳар қандай четга чиқиш бозорни дастлабки ҳолатига қайтарувчи курсаткичларни ҳаракатга келтиради.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Талаб** - аҳолини пул маблағлари булган шароитда товарларга булган бозордаги эҳтиёжини ифодалаш шакли.

2. **Талаб ҳажми** - алоҳида кишиларни, кишилар гуруҳи ёки бутун аҳолини маълум шароитларда, вақт бирлиги ичида (кун, ой, йил) маълум миқдордаги товарни харид қилиш учун булган эҳтиёж.

3. **Талаб функцияси** - талаб ҳажмини уни белгиловчи омилларга боғлиқлиги.

4. **Талаб қонуни** - баҳо билан талаб ҳажми уртасидаги тескари боғлиқлик. Баҳо ошса талаб камаяди, баҳо пасайса талаб ошади.

5. **Даромаднинг фойдалилиги** - нисбатан товарлар нархи анча кам булганда кишиларни шу товарларни купроқ харид қилиш мумкинлиги.

6. **Таклиф ҳажми** - сотувчи ёки бир гуруҳ сотувчиларни вақт бирлиги ичида маълум шароитларда бозорда маълум турдаги ва миқдордаги товарни сотишга бўлган хоҳиши.

7. **Таклиф функцияси** - таклиф ҳажмининг уни белгиловчи омилларга боғлиқлиги.

8. **Таклиф баҳоси** - сотувчилар товар миқдорини бозорда энг паст (минимал) нархда сотишга булган розилиги.

9. **Мувозанат баҳо** - талаб ҳажми таклиф ҳажмига мос келгандаги баҳо (P_E).

Назорат саволлари

1. Талаб ва эҳтиёж тўғрисида тушунча беринг.

2. Талаб:

- талаб ҳажми деб нимага айтилади?
- талаб функцияси нима ва қандай топилади?
- талаб чизиғи, талаб чизигининг сурилишини кўрсатинг.
- талаб қонунининг моҳияти нимада?

3. Таклиф:

- таклиф ҳажми нима?
- таклиф ҳажмига қандай омиллар таъсир этади?
- таклиф қонунининг моҳияти нимада?
- таклиф чизиғи ва уни узгаришини чизмаларда кўрсатиб, изоҳлаб беринг.

5-боб. ТАЛАБ, ТАКЛИФ ЭЛАСТИКЛИГИ ВА СОЛИҚЛАР

5.1. Баҳо таъсирида талаб эластиклиги (узгарувчанлиги) ва унинг иқтисодий оқибатлари

Товарга булган талаб унинг баҳосига, истеъмолчининг даромадига ва бошқа товарларнинг баҳосига боғлиқ. Худди шунга ухшаш, таклиф ҳам шу товарнинг баҳосига, уни ишлаб чиқариш харажатларига боғлиқ. Масалан, чойнинг нархи ошса, унга булган талаб камаяди ва таклиф ҳажми узгаради. Лекин купинча таклиф ва талаб миқдорининг усиши ёки камайишини билмоқчи булишпади. Харидорни чойнинг баҳосини узгариши таъсирида сезувчанлиги қанча булади? Агар баҳо 10% ошса, талаб қанчага узгариши мумкин? Агар истеъмолчи даромади 5% ошса талаб қандай узгаради? Шундай саволларга жавоб бериш учун иқтисодчилар эластиклик тушунчасидан фойдаланадилар. **Эластиклик** - бир узгарувчан миқдорнинг бошқа миқдорда узгаришига таъсир этиш меъёри. Айрим турдаги маҳсулотларга талабнинг мавжудлигига истеъмолчиларнинг баҳони узгаришига булган нисбатан сезувчанлиги хос. Баҳонинг бир мунча узгариши харид қилинадиган маҳсулотлар миқдорини жуда куп миқдорда узгартиради. Бундай маҳсулотларга булган талаб, «нисбий узгарувчанлик» ёки «узгарувчанлик» - талабнинг баҳо таъсирида узгарувчанлиги ёки эластиклиги деб аталади. Бошқа маҳсулотларга қуйилган баҳонинг узгаришига истеъмолчилар нисбатан бефарқ қарайдилар, яъни баҳонинг узгариши харид қилинадиган товарлар миқдорини унчалик кун узгартирмайди. Бундай ҳолларда талаб нисбатан узгарувчан эмас ёки узгарувчан булмайди.

Баҳо таъсирида эластиклик формуласи.¹ Иқтисодчилар баҳо таъсирида эластиклик ёки ноэластиклик даражасини қуйидаги коэффициент ёрдамида улчайдилар.

$$Ed = \frac{\text{талаб қилинадиган маҳсулот миқдорининг бирлик ҳисобидаги ўзгариши (\Delta Q)}}{\text{дастлаб талаб қилинган маҳсулот, бирлик ҳисобидаги миқдори (Q)}};$$

$$= \frac{\text{баҳонинг узгариши (\Delta P)}}{\text{дастлабки баҳо (P)}} = \frac{\text{талаб қилинаётган маҳсулот ҳажмининг фоиз ҳисобидаги ўзгариши (\Delta Q)}}{\text{баҳонинг фоиз ҳисобидаги ўзгариши (\Delta P)}}$$

Истеъмолчиларнинг сезувчанлик даражасини улчаш учун мутлоқ миқдорлар урнига фоиз улчовларини қўллашнинг маъноси нимада? Жавоб: абсалют миқдордан фойдаланишда харидорларнинг сезувчанлик даражасига хоҳлаган улчов бирлигини ихтиёрий равишда танлаши мумкин.

¹ Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Т.2. Москва. Издат. «Республика», 1992. 14-бет.

Буни қуйидаги мисолда куриш мумкин:

Агар қандайдир Х маҳсулотнинг баҳоси 3000 сумдан 2000 сумга тушган бўлса, бунинг натижасида истеъмолчилар узларининг товарини сотиб олиш миқдорини 60 кг дан 100 кг га оширадилар. Шундан билинадики, истеъмолчиларнинг баҳо узгаришига булган сезувчанлиги анча юқори. Бунда талаб ҳам узгарувчан бўлиб чиқади. Ҳақиқатан ҳам баҳонинг бир бирликка узгариши талаб қилинаётган маҳсулот ҳажмини 40 бирликка узгартириб юборади. Агарда қабул қилинган 1000 сум улчов бирлиги «фоиз» деб қабул қилинса, унда баҳони 100 бирлик узгариши талаб қилинаётган маҳсулот миқдорини атиги 40 бирликка узгартиришини куриш мумкин. Натижада талаб эластик бўлиб чиқади.

Фоиз ҳисобидаги узгаришлар бундай муаммолардан қутилиш имконини беради. Бу мисолда маҳсулот баҳоси 33% га пасайди. Куришиб турибдики, уни 1000 сум ҳисобидан улчаш унга таъсир этмайди.

Талабнинг баҳога боғлиқлиги туфайли буладиган эластиклиги одатда нисбий миқдордир. Товарнинг баҳоси ошганда талаб

$\frac{\Delta Q}{Q}$

қилинадиган товар миқдори одатда камаяди ва шунинг учун $\frac{\Delta P}{P}$ нисбий миқдор ҳисобланади. Демак, натижада эластиклик коэффиценти (E_d) нисбий миқдор бўлади. Аксинча, баҳо ошган ҳолларда формуланинг суръати нисбий, махражи эса ижобий бўлиб, у яна нисбий коэффицентни беради.

Формуланинг изоҳи: Агар баҳонинг шу фоиз ҳисобидаги узгариши талаб қилинадиган маҳсулот миқдорини фоиз ҳисобида купроқ ўзгартиришга олиб келса, **талаб эластик бўлади**. Масалан, агар баҳонинг 2 фоиз камайиши талабни 4 фоиз оширса, **талаб эластик бўлади**. Куришиб турибдики, шунга ўхшаш барча ҳолатларда талаб эластик бўлса, эластиклик коэффиценти 1 дан юқори ($E_d > 1$), ҳозирги ҳолатда эластиклик коэффиценти 2 га тенг. Агарда баҳонинг фоиз ҳисобидаги шундай узгариши талаб қилинадиган маҳсулот миқдорининг нисбатан камроқ ўзгариши билан боғлиқ бўлса, талаб ноэластикдир.

Мисол. Агар баҳонинг 3 фоиз камайиши талаб қилинадиган маҳсулот миқдорининг атиги 1 фоиз усишига таъсир этса, талаб ноэластик. Шулардан тушунарлики, талаб эластик бўлганда, эластиклик коэффиценти ҳаминша 1 дан кичик $E < 1$. Айрим хусусий ҳолларда, унда эластиклик коэффиценти аниқ 1 га тенг ($E = 1$). Масалан, баҳонинг 1 фоиз камайиши унинг сотилишини ҳам 1 фоизга оширади. Талабнинг баҳога боғлиқлик натижасидаги эластиклигини қуйидаги мисолда куриш мумкин¹:

¹ Экономикс. Т.2. 15-16-бетлар.

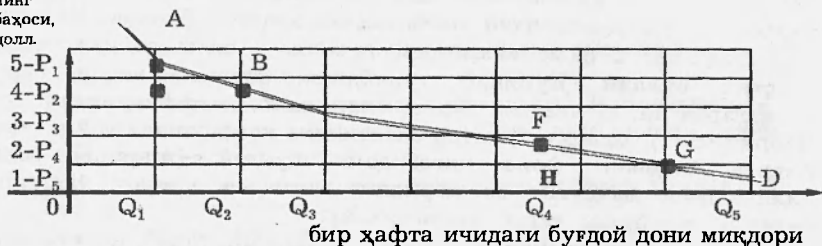
Талабни баҳо таъсирида эластиклиги

4-жадвал.

Бир ҳафта ичида талаб қилинадиган буғдой маҳсулоти миқдори, кг	Бир кг буғдой маҳсулоти баҳоси доллар ҳисобида	Умумий тушум харидорларнинг харажатлари (долл.)	Умумий тушум буйича баҳолаш	Эластиклик коэффициенти (формула буйича)
1	2	3	4	5
2000	5	10000	эластик	$\frac{4000 - 2000}{2000 + 4000} = \frac{2000}{6000} = \frac{1}{3}$
4000	4	16000		$\frac{5 - 4}{5 + 4} = \frac{1}{9} = \frac{1}{9}$
7000	3	21000	эластик	$\frac{3000}{11000} = \frac{3}{11} \approx 0,27$
11000	2	22000	эластик	$\frac{4000}{1800} = \frac{4}{18} = \frac{2}{9} \approx 0,22$
16000	1	16000	но-эластик	$\frac{5000}{2700} = \frac{5}{27} \approx 0,19$

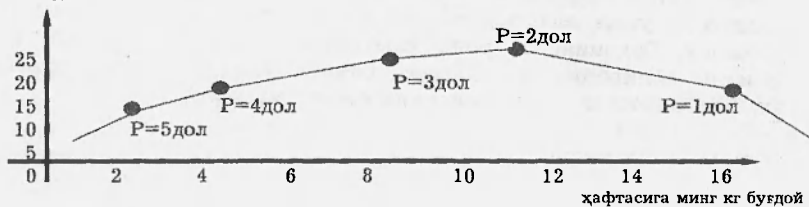
Ҳисоблаш:

Р-бир кг доннинг баҳоси, долл.



8-чизма. Талабни баҳога боғлиқ эластиклиги

Сотилган маҳсулотдан келган умумий пул тушумлари (миңг доллар)



9-чизма. Талабни баҳо таъсирида ўзгариши ва умумий пул тушумлари

1. Эластик талаб. Агар талаб узгарувчан булса, баҳонинг озгина камайиши ҳам умумий пул тушумларини купайишига олиб келади. Нима учун? Чунки нарх кам булганда бир бирлик маҳсулот учун куриладиган зарар сотиш ҳажмининг купайиши ҳисобига қопланиб кетади. 4-жадвал маълумотлари асосида тузилган талаб эгри чизиги мисолидаги ҳолат 8-чизмада келтирилган. Баҳо интервали 5 дан 4 гача булган ҳолатга қаранг (9-чизма).

Маълумки, умумий тушум баҳонинг миқдори купайтмасига тенг. Шунинг учун туғри бурчакнинг OP_1AQ_1 майдони умумий тушум миқдорини (1000 долл.) курсатади, бунда баҳо P_1 (5 долл.) га тенг булса, талаб қилинадиган маҳсулот миқдори Q_1 (2000) га тенгдир. Кейинчалик баҳо P_2 (4 долл.) гача камайса, талаб қилинадиган маҳсулот ҳажми Q_2 (4000) гача ортиб, умумий маҳсулот миқдори туғри бурчак (8-чизма) OP_2BQ_2 (16000) га тенг, яъни OP_1AQ_1 дан катта булади.



10-чизма. Эластик талаб.

2. Ноэластик талаб. Истеъмол учун энг муҳим зарурий муҳсулотлар – нон, туз, картошка, кийимлар, пойабзаллар, жамоа транспорти, электроэнергия харажатлари ва бошқаларга талаб ноэластик бўлади. Масалан, утқир аппендицит ҳолатига тушган бемор уни олдириш харажатлари ошганлигига қарамай операция қилдиришдан воз кечмайди.

Истеъмол учун унча зарур бўлмаган дури-гавҳарлар, енгил автомобиллар, зеби-зиймат буюмларининг нархининг кўтарилиши ҳеч кимга ноқулайлик туғдирмайди. Уларни истеъмолдан тушириб қолдирса ҳам булаверади.

Агар талаб ноэластик булса, баҳонинг камайиши умумий тушумнинг камайишига олиб келади. Чунки товарларни сотиш ҳажми кескин узгармайди. Бунда сотиладиган маҳсулот ҳажмининг бирмунча кўпайиши маҳсулот бирлиги ҳисобидан олинадиган тушумнинг камайишини қоплашга етарли булмай, пировард натижада умумий тушум камаяди.

Бундай ҳолат талаб эгри чизигида, 2 доллардан 1 долларгача булган баҳо оралиғида кўриниб турибди. Бу чизмага кўра, баҳо P_4 (2 доллар) ва талаб қилинадиган маҳсулот миқдори Q_4 (11000) га тенг булганда, дастлабки умумий тушум ($2 \times 11000 = 22000$) доллар $OP_4 FQ_4$ майдонида куринади.

Баҳо даражасини P_5 гача (1 долларгача) камайитириб, талаб қилинадиган маҳсулот ҳажмини Q_5 (16000 доллар) гача

камайтирилади. Бу албатта, $OP_4 FQ_4$ майдонидан кичик. Маҳсулот бирлиги баҳосини камайтириш (P_5, P_4FH майдони) натижасида олинган тушумдаги йуқотиш шунга яраша сотилган маҳсулот миқдорининг ортиши ҳисобига олинган тушумнинг усишидан куп (10-чизма). Масалан, баҳонинг 1 долларга камайтиши дастлабки 11000 долларга тенг булган (Q_4) маҳсулот миқдорига (ҳар бир маҳсулот баҳоси 1 доллар булганлиги учун) 11000 доллар йуқотишга олиб келади.

Маҳсулот баҳосини 2 доллардан бир долларга тушиши натижасида сотилган маҳсулот ҳажми 5000 бирликка усади, (Q_4 дан Q_5 гача ва унинг ҳисобига 500 долларга баробар (5000×1 доллар) қушимча тушум (фойда) олинади.

Пировард натижада умумий тушумдан соф йуқотиш 6000 доллар (5000 доллар - 11000 доллар) ёки умумий тушум 22000 доллардан 16000 долларга камаяди (22000 доллар-16000 доллар=6000 доллар). Бу мулоҳазалар юқоридагиларга тескари характерда ҳам булиши мумкин. Агар талаб эластик булса, баҳонинг ортиши умумий тушумни оширади.

Акс ҳолда ҳам бу мулоҳазалар яна туғри булиб чиқади. Агар талаб эластик булмаса, баҳонинг ортиши умумий тушумни купаитиради. Хулоса: Агар талаб эластик булмаса, баҳонинг узгариши умумий тушумни ҳам шу йуналишда узгартиради.

3. Талабни бирламчи эластиклигида баҳони фоиз ҳисобидаги узгариши товарларни сотиш ҳажмини узгаришига тенг булади. Махсус ҳолларда бирламчи эластиклик баҳони усиши ёки камайтиши умумий тушумни ҳар қандай узгаришсиз қолдиради. Юқоридаги (9-чизма) хулосанинг туғрилигини тасдиқлайди. 9-чизмада беш нуқтада жадвалнинг 1,3 катагида берилган маълумотлар келтирилган, сунгра эгри чизиқ тортилган. Бу эгри чизиқ умумий тушум билан талаб қилинган маҳсулот ҳажми уртасидаги нисбатни ифодалайди. **Шундай қилиб, талабни белгиловчи омиллар:**

- шу товарнинг ўрнини босувчи товарлар қанча куп, уларнинг фойдали хусусиятлари қанча юқори булса, талаб эластиклиги ҳам шунча юқоридир;

- товарларни алмаштириш мумкинлиги омилдир;

- шу товарни ишлатиш имкониятлари қанча куп булса, унга булган талаб ўзгарувчанлиги шунча юқори бўлади.

- **Вақт омили.** Умуман олганда қарорлар қабул қилиш учун вақт қанча узун булса, одатда маҳсулотга булган талаб шунча узгарувчан, яъни эластик бўлади. Агар маҳсулот нархи ошса, бошқа маҳсулотлардан фойдаланиш мумкинлигига ишонч ҳосил қилмагунча уни топиб, татиб кўриш учун вақт керак. Агар мол гуштининг нархи 50% га ошса, истеъмолчилар ўз харидларини тезда камайтирмасалар керак. Лекин маълум вақтдан сунг улар ўз хоҳишларини парранда гушти ёки балиқ маҳсулотларига

«фигуришлари мумкин. Энди уларда бир хил маҳсулотларга дид, талаб пайдо булади. Кузатишлар шуни курсатадики, «қисқа муддатли» талаб «узоқ муддатли» талабга қараганда (0,7) унча эластик булмайди (0,2). Нима учун шундай булади? Чунки узоқ давр мобайнида бензин сарф қиладиган автомобиллар емирилиб боради ш бензиннинг қимматлаб бориши билан улар кичик, тежамкор турларига алмашинади.

Бошқа мисол. Фараз қиламизки, билет нархининг узгариши шиктидаги йуловчиларни қисқа муддатли реакцияси эластик бўлмайди ва 0,68 га тенг. Аксинча, турт йил утгандан сунгги узоқ муддатли реакцияси 1,84 га тенг булади. Демак, темир йул билетларига талабнинг «узоқ муддатли» узгарувчанлиги «қисқа муддатли» талаб узгарувчанлигидан 3 марта куп. Бундай ҳолат темир йул пасажирларининг узоқ вақт оралиғида автомобиль сотиб олиш туғрисида ёки иш пайтларини ва турар жойларини узгартириш туғрисида уйлаб куриш имкониятлари борлиги ва бу туғрида бир қарорга келишлари мумкинлиги билан тушунтирилади.

Истеъмолчи даромадида товар қийматининг салмоғи

Агар маҳсулот истеъмолчи бюджетида бошқа ҳолатлар узгармаганда юқори уринни олса, унга булган талаб узгарувчанлиги шунча юқори булади. Масалан, қаламга бўлган нархнинг 10% га кутарилиши ёки бошқа шунга ухшаш майда буюмлар нархининг усиши билан автомобиль ёки уй-жойлар нархи усишининг истеъмолчи даромадида таъсири кескин фарқ қилади.

5.2. Даромад таъсирида талаб эластиклиги

Даромад бўйича талаб эластиклигини топиш учун товарларга бўлган талаб ҳажмини фоиз ҳисобидаги ўзгаришини ($\Delta Q/Q$) даромадни фоиз ҳисобидаги узгаришига ($\Delta I/I$) нисбати олинади:

$$E_d = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I}$$

Истеъмолчилар турли хил товарларга булган уз талабларини турлича йуналишда узгартириб турганлари учун, даромад бўйича талаб узгарувчанлиги курсаткичи ҳам турли хил ижобий ва салбий қийматларга эга булади. Агар истеъмолчи ўз даромадлари ошиши билан харид қилиш ҳажмини ҳам ошириб борсалар – даромад бўйича талаб узгарувчанлиги ижобий ($E_d > 0$) бўлади.

Агар талабнинг ўсиши даромадни ўсишидан илгарилаб борса ($E_d > 1$), у ҳолда даромад бўйича талаб юқори даражада эластик бўлади. Хусусан, узоқ муддат хизмат қиладиган товарлар, масалан, автомобиллар ёки компьютерларга талаб бўлганда. Бундай

товарларни харид қилиш учун кишилар кредитлар ҳам оладилар ёки туплаган пул маблағларини сарф этадилар.

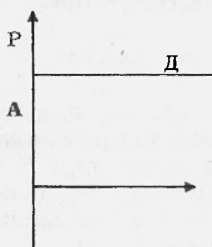
Баҳо таъсирида талабни мутлақ ва номулқ эластиклиги

Баҳо таъсирида талаб эластиклигининг юқоридаги ҳолатларидан ташқари яна иккита ҳолати мавжуд:

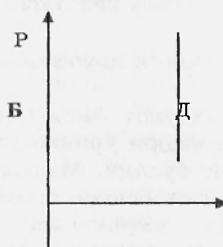
- талабни (абсолют) мулқ эластиклиги;
- талабни (абсолют) мулқо нозластиклиги.

Қуйида бундай ҳолатлар буйича талаб чизиги келтирилган.

Талабни (абсолют) мулқ эластиклиги талабни горизонтал эгри чизигида курсатилган (11-чизма). Бунда истеъмолчилар талаб ҳажмидан қатъий назар товар учун бир хил ҳақ тулайдилар ($E=\infty$).



11-чизма. Талабни мулқ эластиклиги ҳолати



12-чизма. Талабни мулқ нозластиклиги ҳолати

Талабни абсолют нозластиклиги ҳолатида истеъмолчилар ҳар қандай баҳо даражасида ҳам бир хил ҳажмда маҳсулот харид қиладилар ($E=0$), ва бунда эгри чизик туғри вертикал булиб чиқади (12-чизма).

Мулқ нозластик талабга мисол сифатида айрим медикаментлар билан буладиган ҳолатни курсатиш мумкин. Масалан, қандли диабет билан оғриган касалларни инсулинга бўлган талаби (усиз киши улади, лекин уни туғри қабул қилиб борса соғлом кишидек 10-йиллаб яшаши мумкин).

Мулқ эластиклик ҳолати талаб тақомиллашган рақобат бозори учун тегишли. Бунда ишлаб чиқарувчилар баҳога таъсир эта олмайдилар, харидорлар эса товарни ҳар қандай ҳажмда шу баҳода олишга тайёрдирлар.

Талаб узгарувчанлигининг бундай куринишлари муҳим аҳамиятга эга булиб, жуда кўп иқтисодий жараёнлар моҳиятини тушуниш имкониятини беради.

5.3. Вақт омили ва таклиф эластиклиги

Баҳо эластиклиги (узгарувчанлиги) концепциясини таклифга қўллаш мумкин. Агар ишлаб чиқарувчилар баҳонинг узгаришига сезувчан булсалар, таклиф эластик булади ва аксинча.

Таклиф эластиклиги - баҳонинг бир фоиз кутарилиши натижасида таклиф қилинадиган маҳсулот миқдорини фоиз ҳисобидаги узгаришидир. Одатда эластикликнинг бундай миқдори ижобий, чунки баҳонинг янада юқорироқ булиши ишлаб чиқарувчилар учун маҳсулотни оширишга рағбатлантириш дастаги вазифасини утайди.

Таклиф эластиклигига таъсир қилувчи энг муҳим омил вақт омилидир, яъни бу маҳсулот баҳосини шундай узгаришига аҳамият бериши учун ишлаб чиқарувчи ихтиёрида булган вақт миқдоридир. **Вақт омилининг таклиф эластиклигига таъсирини таҳлил қилиб, иқтисодчилар энг қисқа бозор даври, қисқа бозор даври ва узоқ муддатли бозор даврларини ажратишни фойдали деб биладилар.**

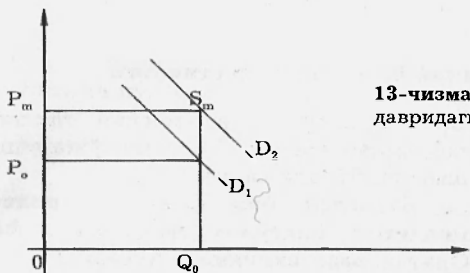
Баҳони маълум даражада узгаришига мослашиши учун ишлаб чиқарувчи ихтиёрида булган вақт узун булса, ишлаб чиқариш ҳажми шунга яраша узгаради, таклиф эластиклиги юзага келади. Нима учун? Чунки ишлаб чиқарувчиларнинг маҳсулот баҳосининг усишига булган сезувчанлиги, реакцияси бошқа турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқаришни камайтириш ҳисобига ресурсларни, **X** маҳсулот ишлаб чиқариш фойдасига қайта тақсимлаш қобилиятига боғлиқ. **Ресурсларни тақсимлаш эса вақт талаб қилади: вақт қанча узоқ бўлса, ресурсларнинг «ҳаракатчанлиги» шунча кучли, ўз навбатида ишлаб чиқариш ҳажми кўпроқ ўзгаради ва таклиф эластиклиги юқори бўлади.**

13, 14, 15-чизмаларда талабнинг узгаришини ҳисобга олиш учун ишлаб чиқарувчилар ихтиёридаги вақт қанча куп булса, ишлаб чиқариш ҳажмининг шунга мувофиқ узгариши ҳам шунча кучли булиши акс эттирилган.

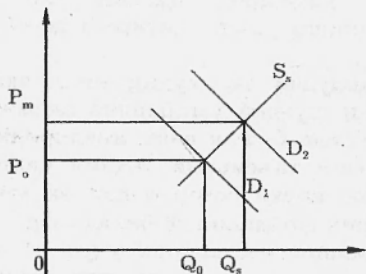
Энг қисқа бозор даврида ишлаб чиқарувчига маҳсулот ҳажмини узгартириш учун вақт етмайди. Бунда таклиф мутлоқ ноэластик бўлиб, таклиф чизиғи чапга сурилади.

Қисқа бозор даври оралиғида ишлаб чиқариш қувватлари узгармай қолади. Лекин ишлаб чиқариш ҳажми улардан интенсив фойдаланиш ҳисобига узгариши мумкин. Шунинг учун таклиф эластикроқ бўлиб чиқади.

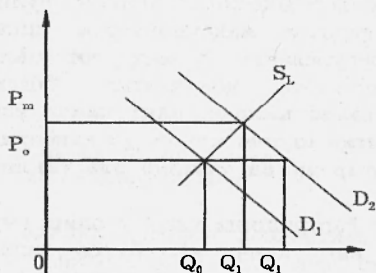
Узоқ бозор даври мобайнида талабни ўзгаришига мослаб ишлаб чиқариш қувватини узгартиришнинг барча чораларини қўллаш мумкин ва таклиф янада эластик булади. Шунинг учун иқтисодчилар



13-чизма. Энг қисқа бозор давридаги таклиф эластиклиги



14-чизма. Қисқа бозор давридаги таклиф эластиклиги



15-чизма. Узоқ бозор давридаги таклиф эластиклиги

1. **Энг қисқа бозор даври** шунчалик қисқаки, бу даврда ишлаб чиқарувчилар талаб ва баҳонинг ўзгаришини ҳисобга ололмай қоладилар. Масалан, фермер бозорга ўзи етиштирган помидорларни сотишга олиб келди, дейлик. 3-чизмада энг қисқа даврда фермернинг таклифи мутлоқ эластик булмаган эгри чизиги кўрсатилган. Шунини айтиш керакки, бу фермер, бошқаларни ҳам ўсиши керак булган талабни ҳисобга ололмай қолади. Уларга ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун вақт етмай қолади. Баҳонинг P_0 дан P_m гача ўсиши ишлаб чиқариш ҳажминини ҳеч қандай оширмай фақат ўзгармас миқдордаги маҳсулотнинг истеъмол қилинишини нормаллаштиради, меъёрида бўлишини тақазо этади.

Масалан, фермер бир юк машинасида бозорга ўзининг шу мавсумда етиштирган помидорларини келтиради ва уни баҳосидан қатъий назар, (юқорими, пастми) барибир сотиши лозим. Таклиф чизиги мутлоқ нозластик. Нима учун десак, чунки у бозорга

келтирган маҳсулотидан, баҳоси уни қониқтирмаса-да, бошқа помидор таклиф қила олмайди. Сабаби, у бир кечада помидор етиштириб бераолмайди. Бунинг учун бутун бир қишлоқ хужалиги мавсуми зарур. Фақат шундан кейингина у баҳонинг усишини инобатга олиши мумкин. Бошқа томондан, маҳсулот тез бузулувчанлиги туфайли, агар баҳоси уни қониқтирмаса, фермер уни бозордан қайтариб олиб кетаолмайди. У барибир сотиб кетади. Қарор қабул қилиш учун бунда харажатларнинг аҳамияти булмай қолади. Шунга ухшаш бошқа турдаги маҳсулотларни ҳам мисол қилиб олиш мумкин. Масалан, узум шарбати, пишлоқ, гушт маҳсулотлари ва бошқаларни.

2. Қисқа муддатли бозор даврида айрим ишлаб чиқарувчилар ва бутун тармоқнинг қуввати узгармай қолади. Лекин корхоналарнинг уз қувватидан у ёки бу даражада интенсив фойдаланиши учун вақтлари етарли булади. Натижада ишлаб чиқариш талабнинг усишини билган ҳолда кутарилади. Ишлаб чиқарувчи томонидан бундай эътибор томат маҳсулоти таклифини (S_L) янада юқорироқ даражада эластик қилади.

Баҳо энг қисқа бозор давридаги мисолга нисбатан кам булади.

3. Узоқ муддатли бозор даври анча узун булиб, бунда фирмалар, корхоналар уз ресурсларини узгарган шарт-шароитларга мослаб олиш имкониятига эга. Айрим фирма ёки корхоналар уз ишлаб чиқариш қувватларини кенгайтиришлари мумкин. Янги корхона ёки фирмалар тармоқ таркибига қушилади, эскилари эса уни тарк этади. Тармоқда фермер қушимча ишлаб чиқариш майдонларини олиш, янги машина ва дастгоҳлар сотиб олиш имкониятига эга. Томатга булган талабнинг ва баҳосининг усиши таъсирида томат ишлаб чиқариш учун кўпгина фермерлар талаб этилиши мумкин. Бундай ўзгаришлар таклиф қилувчи томонидан реакциянинг кучайганлигини, яъни таклиф чизигининг S_L янада эластиклигини кўрсатади. Чизмадан куринадик, натижада баҳо унча ўзгармайди P_0 дан P_1 гача ва таклиф этиладиган маҳсулот миқдори кўпроқ ўзгаради (Q_0 дан Q_1 гача). Бу - келажакда талабнинг усишига булган ишлаб чиқарувчининг реакцияси, сезувчанлиги ҳисобланади. Шуни назарда тутиш керакки, томат ишлаб чиқаришни ошириб бориш тармоқнинг ишлаб чиқариш харажатларини ҳам оширади.

Масалан, фойдаланиш мумкин булган ресурслар (уғит, дастгоҳ, ер, бозор ва рента қийматини усиши) нархининг усиши.

Демак, агар авваллари ишлаб чиқаришнинг фойдали булиши учун P_0 етарли булган бўлса, тармоқнинг кенгайишида ишлаб чиқариш фойдали булиши учун анча юқорироқ баҳо (P_1) зарур булиб қолади.

Агар томат ишлаб чиқарувчи тармоқда харажатлар ўзгармай қолганда, унда узоқ муддатли таклиф чизиги (15-чизмада курсатилгандек) жуда ҳам эластик, S_L янги баҳо дастлабки баҳо P_0

га баробар булар эди.

Шу вақтгача таклиф узгарувчанлигига боғланган ҳолда умумий даромад туғрисида гап очилмади. Чунки баҳо билан таклиф этиладиган маҳсулот миқдори уртасида туғридан-туғри боғлиқлик бор, яъни таклиф чизиги юқорига интилади. Шунинг учун эластиклик ёки ноэластиклик даражасидан қатъий назар, баҳо ва умумий даромад ҳар доим бир хил йуналишда узгаради.

5.4. Давлатнинг баҳо устидан назорати

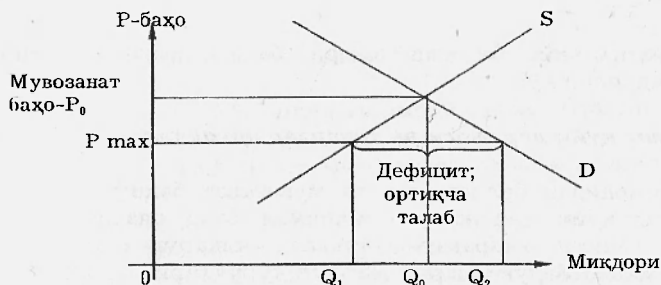
АҚШ ва бошқа соаноати ривожланган давлатларда бозорлар купинча давлат аралашувига боғлиқ булмайди. Солиқлар ва субсидиялар беришдан ташқари давлат (ҳукумат) бозорни турли хил йуллар билан бошқаради (ҳаттоки эркин рақобат конкуренцияси бозорларини ҳам). Бу ерда баҳо устидан назоратнинг таъсирини куриш мумкин. Вақт-вақти билан кенг жамоатчилик ёки ҳукумат фикрича, талаб ва таклиф механизмини харидорлар учун асосиз юқори булган ёки ноҳақ пасайган баҳоларни вужудга келтиради. Бундай ҳолларда ҳукумат аралашиб қонуний равишда баҳонинг пировард оширилган даражасини ёки пасайишини белгилайди.

Энди давлат томонидан баҳонинг бошқарилишини амалга оширишда бозор механизмининг қандай узгариши куриб чиқилади.

Баҳони энг юқори меъёри (даражаси) - камёбликлар (дефицитлар)

Баҳонинг энг юқори меъёри - сотувчиларнинг уз товарлари ёки хизматлари учун қонуний равишда белгиллаган энг максимал баҳодир. Кенг жамоатчиликда баҳонинг юқори меъёри устидан назорат инфляция жараёнларини чеклаш учун қўлланилади.

16-чизмада назоратни баҳога таъсири кўрсатилган: P_0 ва Q_0 мувозанат баҳо ва маҳсулот миқдорини (яъни ҳукумат аралашмагандаги баҳо даражасида сотиладиган маҳсулот ҳажминини) кўрсатади. Лекин ҳукумат P_0 баҳони жуда юқори деб билади ва баҳони белгиланган P_m баҳодан ошиб кетмаслигини талаб этади. Натижа нима булади? Баҳо мувозанат баҳодан паст булса, ишлаб чиқарувчилар (айниқса, харажатлари куп булганлар) маҳсулот ишлаб чиқаришни камайтиради ва таклиф Q_1 га тенг бўлади. Бошқа томондан қаралса, бу хил паст баҳода истеъмолчилар талаби ортиб, улар кўпроқ, яъни Q_2 ҳажмида маҳсулот олишга ҳаракат қиладилар. Шунинг учун талаб таклифдан ошиб, дефицит пайдо булади ёки ортиқча талаб юзага келади. Бу ортиқча талаб $Q_2 - Q_1$ ни ташкил этиб, ортиқча, ҳаддан зиёд навбатда турувчи кишилар сонини кўпайтириб юборади. Бунга мисол қилиб бензин, ёғ, шакар, кумир ва бошқа хил маҳсулотларни олиш мумкин.



Бу ерда: Q_0 - мувозанат маҳсулот миқдори

16-чизма. Давлат томонидан баҳони назорат қилгандаги узгариш

Бу хилдаги маҳсулотларга нархнинг босқичма-босқич узгариб бориши талаб ва таклифни қандай узгартирганлигини эслатади. Баҳонинг давлат томонидан маълум даврларда назорат қилиб турилишини ҳам фикрлаш кифоя.

Масалан, Ўзбекистонда ёғ, шакар, гушт, ун маҳсулотларига нарх-навонинг оширилиши инфляция жараёнини тезлаштирибгина қолмай, аҳоли даромадида бу хил товарлар қийматини ҳам кутаради; бошқа томондан, истеъмол қилувчиларни камайтиради. Даромад баҳонинг тез усишини қувиб ета олмайди. Шу туфайли инфляцияни камайтириш ва даромади кам булган оилаларни шу хил маҳсулотлар билан таъминлаш мақсадида ҳукумат маълум даврларда баҳонинг энг максимал даражасини (патолки цен) белгилаб қўйди. Масалан, сариекка 2200 сум нарх қўйилди. Шу даврда бозордаги мувозанат баҳо 3000 сўм бўлган эди. 1994 йили январдан бошлаб эса 1 кг гўштнинг давлат нархи 4,5 минг сум қилиб қўйилган эди. Шундай қилиб, максимал баҳони ($P_{\max}$) белгилаш бозорга мослашишни бузиб юборади, харидорлар ўртасидаги рақобат эса баҳонинг ошиб кетишига олиб келади ва шу билан бир вақтда ишлаб чиқаришнинг кенгайишини рағбатлантиради ҳамда мувозанат баҳо, маҳсулот миқдори (P_0 ва Q_0 шароитида) дефецит йуқолмагунча айрим харидорларни бозордан сиқиб чиқаради.

Демак, баҳо максималлиги бозор мувозанатидан келиб чиқадиган муаммоларни туғдиради. Бошқарилиши қийин бўлган маҳсулот дефецитини тартиб билан ҳаққоний асосда тақсимлаш мумкин эмас. Шунинг учун ҳукумат истеъмол учун маҳсулотни нормалаштиришнинг маълум системасини ишлаб чиқиши зарур. Иккинчи жаҳон уруши даврида худди шундай қилинган. Бунда истеъмол карточкалари (купонлар) чиқарилиб ҳаққоний тақсимлаш амалга оширилган. Натижада бой ва камбағал оилалар ҳам 4 кишидан иборат булса бир миқдорда карточка олганлар. Лекин бу йўл билан бозор муаммосини ҳал қилиб булмайди. Чунки бозорда

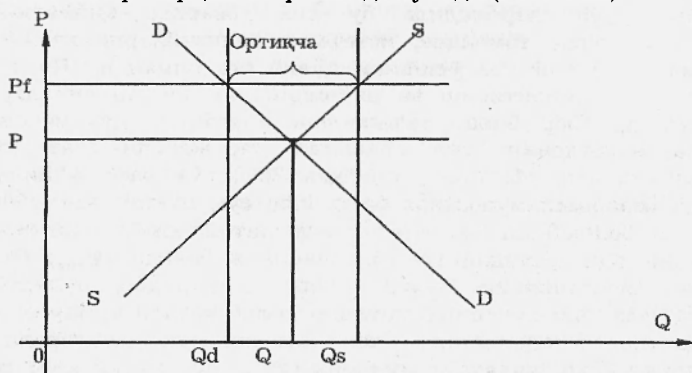
маҳсулотни белгиланган баҳодан юқори баҳода сотиб олишга интилувчи харидорлар куп.

Баҳонинг энг қуий даражаси ва товарлар ортиқчалиги

Ҳукумат томонидан белгиланган ва мувозанат баҳодан юқори булган баҳонинг қуий даражаси - минимал баҳо одатда бозор системасининг эркин ҳаракати ишлаб чиқарувчилар ёки ресурсларни етказиб берувчиларни маълум гуруҳлари даромадини таъминлай олмайдиган ҳолларда қулланилади.

Минимал иш ҳақини белгилаш ва саноат маҳсулотлари баҳосини сақлаб туриш ҳоллари давлат томонидан минимал баҳо меъёрини белгилашга мисол була олади.

Мувозанат баҳодан юқори булган ҳар қандай баҳода таклиф қилинадиган маҳсулот миқдори талаб қилинадиган маҳсулот миқдоридан куп юқори булади ва натижада таклиф ортиқчалиги, орти қча маҳсулот ҳажми пайдо булади. Фермерлар бозорда минимал баҳода (хусусий) харидорлар сотиб олишни хоҳлаган миқдордаги маҳсулотдан купроқ ишлаб чиқариш ва сотишга интиладилар. Бу ортиқча миқдор маҳсулот ҳажми талаб ва таклиф эластиклигига пропорционал равишда булади (17-чизма).



17-чизма. Баҳонинг маҳсулот ҳажмига таъсири

SS таклиф ва **DD** талаб эгри чизиғи.

Бу ерда мувозанат баҳо P бир меъёрдаги маҳсулот миқдори - Q . Агар ҳукумат тутиб турилган баҳони (P_f) қабул қилса, фермерлар ишлаб чиқариши Q_s га етказишга ҳаракат қилсалар, харидорлар эса шу баҳода атиғи Q_d миқдорда маҳсулот харид қиладилар. Натижада юзага келган ортиқча маҳсулот Q_s билан Q_d ни фарқига тенг булади.

Ҳукумат бундай ҳолларда ортиқча маҳсулотни сотиб олиши керак ёки шу маҳсулотга булган таклифларни чеклаш чоралари ёки

талабни кенгайтириш йуллари билан бу муаммони ҳал этиши лозим.

5.5. Солиқ юкининг тақсимланиши

5.5.1. Бозор мувозанати ва эгри солиқлар

Мувозанат баҳога давлат томонидан таъсир этишнинг шаклларида бири бу солиқлардир. Ўзбекистон Республикасининг Солиқ Кодексини қабул қилиниши муносабати билан солиқ тушунчаси уз ичига ажратмалар, давлат (республика) ва маҳаллий бюджет учун йиғимлар, бюджетдан ташқари фондларни олади.

Солиқлар - уз моҳияти билан асосий (бюджет) ва бюджетдан ташқари фондларни шакллантириш (яратиш) буйича зарурий пул муносабатларидир. Шакли буйича эса бюджетга эга нобюджет фондларга давлат қонунчилиги асосида солиқ туловчиларни зарурий туловларини (взнослари) уз ичига олади.

Давлат бюджетида даромадларнинг таркиби ва тузилиши¹

Курсаткичлар	2000 й.	2003 й.	5-жадвал
			2004 й. I ярим йиллиги
Даромадлар	100,0	100,0	100,0
Туғри солиқлар	26,4	26,3	24,7
Эгри солиқлар	56,0	57,8	59,0
Ресурс учун туловлар ва мулк солиғи	9,9	9,5	10,5
Ижтимоий инфраструктурани ривожлантириш учун солиқлар	1,1	1,7	1,6
Бошқа даромадлар	6,6	4,7	4,2

Туғри солиқлар таркиби ва тузилиши (жамига % ҳисобида)

Курсаткичлар	2000 й.	2003 й.	6-жадвал
			2004 й. I ярим йиллиги
Туғри солиқлар	100,0	100,0	100,0
Корхоналар фойдасидан солиқлар	49,4	34,1	28,4
Савдо ва умумий овқатланиш корхоналарнинг ялпи даромадидан солиқлар	-	-	8,7
Солиқ ундиришнинг соддалаштирилган тизимидан фойдаланаётган микрофирма ва кичик корхоналардан ягона солиқ	-	14,1	10,2
Жисмоний шахслар даромадидан солиқ	44,5	46,7	47,5
Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи тадбиркорлар даромадидан солиқ	6,1	5,1	5,2

Бундай тартиб юқорида курилганидек, бозор жараёнларини

¹ Журнал Экономика Ўзбекистана, №6, 2004.

боришини бузмаган ҳолда давлат аралашувининг қабул қилинган азалий қуролидир. Бозор учун солиқнинг киритилиши оқибатлари анчагина сезиларли булади. **Солиқлар сотиладиган товар баҳосига қўшилади, ўз навбатида бозорнинг мувозанат баҳосига таъсир этади.**

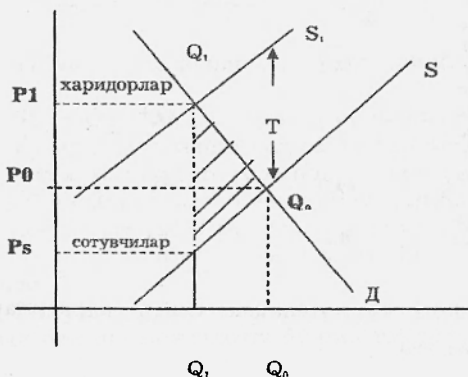
Эгри солиқлар худди шундай таъсир этади. Улар, масалан, қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС), божхона туловлари, айрим хил товарлар учун акциз солиқлари (бензин, тамаки, алкоғолли ичимликлар ва ҳ.к.)

Эгри солиқлар таркиби ва тузилиши

Курсаткичлар	2000 й.	2003 й.	7-жадвал
			2004 й. I ярим йиллиги
Эгри солиқлар	100,0	100,0	100,0
Қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС)	47,3	39,6	39,4
Акциз солиғи	48,4	51,3	51,5
Божхона туловлари	2,0	3,0	3,4
Жисмоний шахслардан ягона божхона туловлари	2,3	3,3	3,0
Транспорт воситалари учун жисмоний шахсларни бензин, дизель ёқилғиси ва газдан фойдаланганлари учун солиқ	-	2,8	2,7

Эгри солиқлар тузилишининг таҳлили курсатадики, 2000 йилга нисбатан кейинги йилларда аксиз солиқлари салмоғи бир мунча ошган ва шуни ҳисобига қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС) салмоғи пасайган. Бу хил солиқларни тулаш тартибига кўра, харидор шу товарни эгри солиқ киритилгандаги баҳода сотиб олишини тақозо этади, сотувчи эса солиққа тенг булган пулни бюджетга утказади.

Ҳар бир товар бирлиги учун киритилган солиққа тенг булган миқдорни ҳисобга олган ҳолда аввалги товар баҳосидан юқори бўлган баҳога талаб этади (қуйидаги чизмага қаранг).



18-чизма. Солиқ юкини тақсимланиши

Чизмада таклиф чизигини юқорига (Т оралиққа) сурилиши юқори баҳода ҳақ туланишини курсатади.

Шу таклиф чизигини талаб чизиги билан боғланиши Q_1 мувозанат нуқтани ҳосил қилади, бунда унга мос ҳолда янги камайган (Q_1) ҳажмдаги мувозанат миқдор ва опширилган янги мувозанат баҳо (P_1) мос келади.

Буни маъноси шундаки, харидор ҳам солиқ киритилмасдан аввалги баҳодан юқорироқ нархда ҳақ тулашига туғри келади. Лекин сотувчи ҳам бундан фойда курмайди.

Сабаби, сотувчи ҳар бир товар баҳосидан солиққа тенг миқдорда давлатга ҳақ тулаши зарур булади. Натижада «солиқ ажратиб ташлангандаги баҳо» харидорга тегишли булади ва P_s га тенг булади, бу эса P_0 баҳо даражасидан кам.

Давлатнинг солиқ тушумлари миқдори солиқ ставкасини сотилган товарлар миқдорига купайтмасига тенг ($T \times Q_1$) юқоридаги чизмада бу миқдор $P_s P_1 Q_1 A$ ни ташкил этади. Шунда солиқ юкини тақсимлаш содир булади: солиқнинг бир қисмини харидорлар тулайди, бошқа қисмини – сотувчилар тулайди. Туғри туртбурчакда улар «сотувчилар», «харидорлар» деб ажратилган.

Солиқ туловлари чизмада бозор мувозанатининг илгари товарлар камёблиги ва ортиқчалиги жойлашган жойда акс эттирилган. Бошқача қилиб айтганда, давлат ҳам сотувчилардан ҳам истеъмолчилардан уз фойдасига солиқ киритиш йули билан фойда олади.

Чизмадаги штрих билан ажратилган учбурчак AOO_1 истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигини ифода этиб, давлат фойдасига ҳам утмайди. У ҳеч кимга тегишли эмас, йўқолиб кетади. Шунинг учун бу миқдорни солиқ киритилиши билан жамиятни соф йўқотиши деб ҳисоблаш лозим. Субсидияларда ҳам худди шундай булади.

Солиқлар ишлаб чиқарувчилар учун ортиқча ҳаракатлар келтириб чиқарса, субсидиялар улар харажатини камайтиради ва шу маҳсулот учун ресурслар камёблигини йўқотади. Натижада маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ортади.¹

5.5.2. Солиқлар ва талаб эластиклиги

Солиқ юкини тақсимланиши, уни истеъмол ва ишлаб чиқаришга таъсири, биринчи навбатда, талаб ва таклиф эластиклигига боғлиқ.

Эластиклик туғрисида олган билимлардан фойдаланиб, бу боғлиқлик ўрганилади.

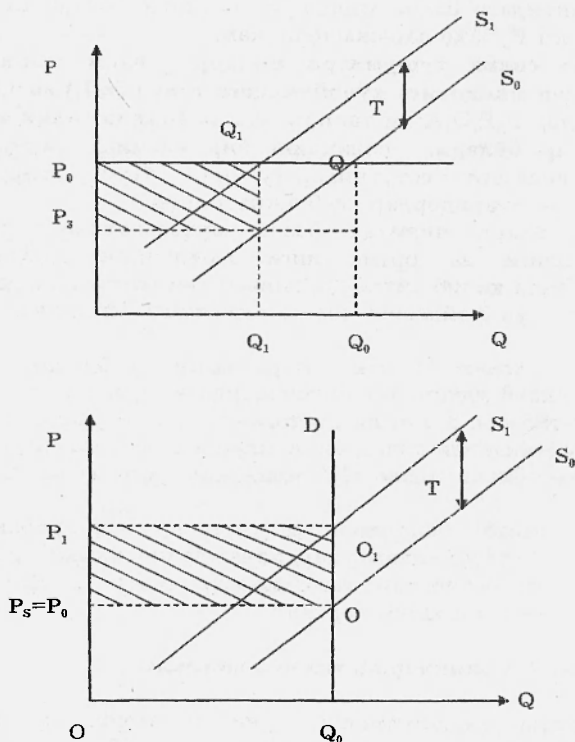
Фараз қилинадики, таклиф эластик булмаганда талаб эластиклиги турлича булган 2 хил бозорда солиқлар киритилди. Бу

¹ Кемпбелл А. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Кн.2. «Распределение налогового бремени». Гл. 6. .99, 124-127-бетлар.

ҳолатни сезиларли бўлишини курсатиш учун, биринчи ҳолатда талаб мутлақо эластик, иккинчи ҳолатда – мутлақо ноэластик деб олинади. Қуйидаги чизма ҳақиқатан ҳам талаб эгри чизиги горизонтал ҳолда бўлганда таклиф чизигини тепага сурилиш ҳолати руй беради. Лекин шуни куриш керакки, баҳони озгина кутарилиши ишлаб чиқариш ҳажмини анчага пасайтиради.

Маълумки, талаб эластиклиги, одатда истеъмолда уриндош товарлар бўлишини тақозо этади.

Баҳо озгина кутарилса, талаб кескин тушиб кетади ва талаб бошқа уриндош товарларга купаяди.



19-чизма. Таклиф эластиклиги турлича бўлган шароитда сотишдан тушган солиқни тақсимланиши

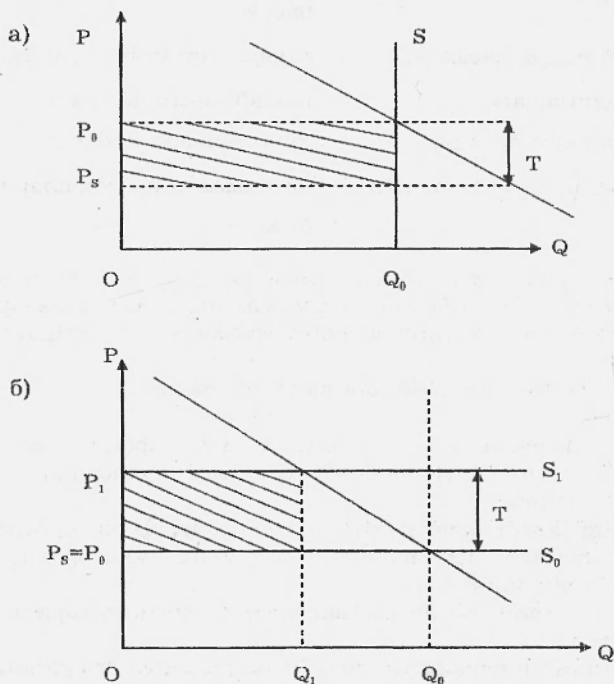
5.5.3. Солиқлар ва таклиф эластиклиги.

Таклиф эластиклиги турлича бўлган бозорда солиқни киритилиши натижасида қандай узгаришлар бўлишини куриб чиқилади. Маълум бўлган фикр-мулоҳазалар асосида қуйидагича қарор қабул қилинади:

– ноэластик таклифда, таклиф эластик бўлгандагига қараганда солиқ йиғимлари анча юқори бўлади;

– таклиф ноэластик бўлганда солиқ юки ишлаб чиқарувчи зиммасига тушади, таклиф эластик бўлганда эса – истеъмолчи зиммасига тушади.

Агар таклифни юқори даражада эластик бўлганда ишлаб чиқарувчи, хусусан, уз фаолияти ва имкониятларини хоҳлаганча бошқара олиши эсланса, қуйидаги чизма анча тушунарли бўлади. Масалан, маҳсулот турини, технология, ишлаб чиқариш ҳажмини узгартириш.



20-чизма. Таклиф эластиклиги турлича бўлган шароитда сотишдан келган солиқнинг тақсимланиши

Қонуний равишда буларнинг ҳаммаси бозор конъюктурасига

мослашиш имкониятини беради, солиқ юкининг энг куп қисмини истеъмолчи зиммасига қуйилишини курсатади ва аксинча, ноэластик ёки бозорга мослаша олмаган ишлаб чиқарувчилар таклифи солиқ юкини харидорлар елкасига қуйиши анча мушкулдир.

Талаб ва таклиф эластиклиги турлича булган шароитдаги янги солиқларни киритилишининг умумий натижалари қуйидаги жадвалда намоён булади

**Талаб ва таклиф эластиклиги турлича бўлганда
солиқни ошириш оқибатлари**

Таклиф қанча кун эластик бўлса, шунча:	Талаб қанча куп эластик бўлса, шунча:
– баҳо юқори булади;	– баҳони усиши паст булади;
– ишлаб чиқариш тушиб кетади;	– ишлаб чиқариш ҳажми тез пасаяди;
– солиқ тушумлари пасаяди;	– солиқ тушумлари кам булади;
– ишлаб чиқаришдаги йуқотишлар кам булади;	– ишлаб чиқарувчининг йуқотишлари купаяди;
– истеъмолчи иуқотишлари куп булади.	– истеъмолчи иуқотишлари кам булади.

Ҳукумат бундай ҳолларда ортиқча маҳсулотни сотиб олиши керак ёки шу маҳсулотга булган таклифларни чеклаш чоралари ёки талабни кенгайтириш йуллари билан бу муаммони ҳал этиши лозим.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Талаб эластиклиги** – баҳони бир фоиз ҳисобидаги ўзгаришини талаб қилинадиган маҳсулот миқдорига фоиз ҳисобидаги ўзгариши

2. **Таклиф эластиклиги** деб, баҳони бир фоиз кутарилиши натижасида таклиф қилинадиган маҳсулот миқдорини фоиз ҳисобидаги ўзгаришига айтилади.

3. **Квота** – товар ва бошқа нарсаларни четга чиқарилиши ва киритилишини чеклаш.

4. **Иқтисодий плюрализм** – ғоялар, қарашларнинг куплиги.

5. **Аннуитет** – ҳимоялаш, қуриқлаш.

6. **Мониторинг** – назорат қилиш, бошқариш.

7. **Тендер** – конъюктурага, шу товарга булган талаб ва рақобатчиларнинг баҳо сиёсати асосан товарни ишлаб чиқарувчи томонидан таклиф этилган баҳо.

Назорат саволлари

1. Талаб эластиклиги нима ва қандай топилади?
2. Талаб эластиклигига қандай омиллар таъсир қилади?
3. Таклиф эластиклиги нима? Иқтисодий оқибатлари нималардан иборат?
4. Бозор даври нима? Қандай бозор даврлари бор, уларнинг моҳияти.
5. Талаб ва таклиф ортиқчалиги нима?
6. Солиқ юкини харидорлар ва ишлаб чиқарувчилар даромадига таъсирини қандай изоҳлайсиз? Чизмаларда курсатинг.
7. Эгри солиқлар қандай солиқлар?
8. Қушилган қиймат солиғи қандай топилади? Нима учун бундай солиқ киритилган?
9. Акциз солиқлари қандай маҳсулотларга қўйилади ва бундай солиқ миқдорининг меъёри қанча (қандай топилади)?

6-боб. ИСТЕЪМОЛЧИНИНГ ТОВАР ТАНЛОВИ ВА ФОЙДАЛИЛИК КОНЦЕПЦИЯСИ

6.1. Истеъмолчи хатти-ҳаракатининг хусусиятлари ва унга таъсир этувчи омиллар

Истеъмол бозори - товарларни шахсий истеъмоли учун харид қилувчи ёки хизматлардан фойдаланувчи алоҳида шахслар ва оила хужаликларидир. Истеъмолчилар бир-биридан ёши, даромад даражаси, маълумоти, бир жойда қуним топиб яшамаслиги, таъби, диди буйича кескин фарқ қилади. Бозорни урганиш билан шуғулланувчилар турли хил истеъмолчиларни гуруҳларга ажратиб (туплаб), уларнинг махсус талабларини қондириш учун товарлар ишлаб чиқариш ва хизмат курсатишни мақсадга мувофиқ деб топдилар.

Масалан, балоғат ёшига (18-24 ёшга) етган истеъмолчилар бозорининг узини уч гуруҳга ажратиш (бозор сегменти) мумкин: Коллеж талабалари, ёлғиз яшовчи ёшлар, ёш оилаларга.

Балоғат ёшига етган ёш истеъмолчилар бетартиб ҳаракат қилиб, купроқ китоб, фотокамера, стеро аппарататура, модадаги кийим-бош, соч қуритгич, шахсий гигиена (тозалик) воситалари ва бошқа рузғор учун зарур булган буюмларни харид қиладилар. Уларнинг иштиёқи купроқ янги хил товарларни харид қилишга қаратилган булади.

Бошқа кекса ёшдаги кишилар, аёллар ва маҳаллий аҳоли бозорларини ҳам худди шундай таҳлил қилиб урганиш мумкин. Бу хил ишлар уларнинг ҳар бири учун маълум мақсадга қаратилган маркетинг дастурларини ишлаб чиқиш зарурлигини билиш учун керак (рақобат олиб бориш нуқтаи назаридан). Кичик фирмаларда товарни танлаш ва уни харид қилишни уларнинг узлари, йирик фирмаларда бу ишларни тулиқ иш қунида банд бўлган махсус ходимлар олиб боради. Харид қилиш буйича мутахассислар товарлар ассортиментини ишлаб чиқади ва янги товар тур (марка)ларини уларнинг эътиборига тақдим этувчи **коммьюнержлар фикрича баҳо беради**. Лекин қандайдир дўкон бошқарувчиси товарлар таркибидан бирон-бир танланган товар турини бермай, у узи хоҳлаган бошқа товарни ўз хариддорларига тавсия этиши мумкин.

Орада турган сотувчилар товарни харид қилувчилар булади. Улар товарни олиб-сотади ёки бошқа истеъмолчиларга ўзига фойда олиш мақсадида ижарага топширади. Орада турувчи олиб-сотувчилар бозорида улгуржи, чакана савдо фирмалари ва давлат ташкилотлари (муассасалари) бозори иштирок этади. Фуқаролар учун давлат ташкилотлари бозорида иштирок этувчилар фуқаролар учун ва ҳарбий мақсадларни қондиришга қаратилган ҳукумат даржасидаги харид қилувчилар энг йирик истеъмолчилар

ҳисобланади. Улар вазирликлар, хусусан, савдо вазирлиги, мудоффа вазирлиги ва бошқаларнинг таъмирловчи бошқарув ташкилотларидир. Булардан ташқари, хужалик инвентарлари, дастгоҳлари, мебеллари, транспорт воситалари, ёнилғи ва шунга ухшашларни марказлашган тартибда харид қилувчи бошқармалар; олий ва урта махсус таълимнинг, йул, касалхона, уй-жой қурилиши ва шунга ухшашларнинг жойлардаги маҳаллий бошқармалари иштирок этади.

Бирон-бир фирма юқорироқ сифатдаги маҳсулотни ишлаб чиқариб бозорда қимматроқ сотиш имкониятига эришди, дейлик. Бу маҳсулот узининг аниқ номига, ишлаб чиқариш фирмаси ёки компаниясига эга, албатта. Масалан, шундай номдаги ва сифатдаги маҳсулотлардан бири музқаймоқ, ширин пишириқлар ёки кийим-кечак маҳсулотлари ҳам булиши мумкин. Лекин уларни ишлаб чиқаришни кўпайтиришдан аввал компания энг муҳим муаммони ҳал қилиб олиши керак. Унинг баҳоси қанча булиши лозим? Бунинг учун харидорлар юқори сифатдаги маҳсулотга албатта юқори баҳода ҳақ тулашларини билишнинг ўзи кифоя эмас. Масала шундаки, «қанча миқдорда куп ҳақ тўлайдилар?» деган саволга жавоб топиш. Демак, ўз навбатида компания истеъмолчилар хоҳиши, талаби ёки уларнинг дидини чуқур, ҳар томонлама таҳлил қилиб чиқишлари зарур. Демак, корхона ёки фирмалар маълум турдаги ва сифатдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришдан аввал ўз маҳсулотларининг харидорларини топишлари, уларнинг хусусиятларини билишлари зарур бўлади. Шундагина музқаймоқ ёки куйлак, костюм, чой, кофе кабиларга булган талаб ҳажмини, уни маҳсулот баҳоси ва сифатига боғлиқлигини аниқлашлари керак бўлади. Талаб қонунига кўра, бу ерда даромаднинг фойдали булиши, товарлар ўрнини алмашинуви, товарларнинг пировард фойдалилиги туғрисидаги назариялар ҳисобга олиниши лозим.

Одатдаги истеъмолчи хатти-ҳаракатини қуйидагилар билан ёритиш мумкин:

1. Фойдали, оқилона хатти-ҳаракат, яъни ўз даромадидан курадиган фойдалиликни ошириш.

2. Истеъмолчининг товар афзаллигини ажратишида уртача типдаги истеъмол бозоридаги таклиф этиладиган товарлар ва хизматларга нисбатан аниқ-равшан фикрга эга бўлади деб, ҳисоблаш мумкин. Бу шунга асосланадиги, харидорлар харид қилиши мумкин булган ҳар бир кейинги бирлик маҳсулотдан пировард натижада қандай фойда куришликларини аниқ тасаввур қиладилар.

3. Бюджетдаги (оила даромадидаги) чекланиш.

4. Баҳолар. Товарларни ишлаб чиқариш қимматли ресурслар сарфини талаб этади. Шунинг учун улурнинг баҳоси бор. Даромади чекланган харидор чекланган миқдорда товар харид қилади. Нимани

хоҳласа шунинг ҳаммасини ололмайди, альтернатив маҳсулотлар орасидан узини тула қониқтирадиган товарларни танлаб олиши зарур бўлади.

Талаб қонунининг моҳиятини ёритувчи бу ҳолатлар туғрисида олдин ҳам айтиб утилган эди. Масалан, **харидорларнинг хатти-ҳаракатлари товарларнинг фойдали хусусиятларига боглиқ.** Умуман олганда, кишилар эҳтиёжи чексиз. Шунга қарамай, маълум хил товарга булган эҳтиёж қондирилиши мумкин. Бунга сабаб, истеъмолчиларнинг талаблари, дидлари, узгармай қолган маълум вақт оралиғида истеъмолчилар маълум хилдаги товарлардан қанча хоҳласалар, шунча олишлари мумкин. **Истеъмолчилар қанча кўп миқдорда товар харид қилсалар, шу турдаги товардан кейинги, қўшимча бирлиқда харид қилиш хоҳиши шунча пасаяди.** Буни автомобил харид қилиш мисолида яққолроқ кўриш мумкин. Агар бир кишининг автомобили булмаса, уни харид қилиш учун булган эҳтиёжи жуда кучли, у битта автомобилга эга булса, иккинчисини харид қилиш иштиёқи камроқ, иккита машинаси булса, учинчи ёки туртинчи машина сотиб олишга иштиёқи анча паст бўлади. Ҳаттоки, бутун автопаркни сотиб олишга қодир булган кишилар ҳам камдан-кам ҳолларда 4 ёки 5 та машинага эга («Экономика»; 2-китоб 31-бет). **Товарларнинг пировард фойдалигининг камайиб бориши қонунига мувофиқ, ҳар бир кейинги бирлиқ маҳсулот маълум миқдордаги талабни қондиради.** Бу ерда «Моддий эҳтиёжлар (талаблар)» деганда, нима тушунилади, шуни билиш зарур. Бунда харидорларни уларга фойда келтирувчи ёки иқтисодчилар фикрича, ҳузур бағишловчи, қониқиш ҳосил қиладиган товарлар (уй-жой, автомобил, компакт дисклар, куйлаклар ва шунга ухшашлар)ни ва хизматларни харид қилишини ва фойланишини тушуниш лозим.

Демак, товар талабни қондирилса, у фойдали ҳисобланади. «Фойдалилик» ва «фойда» (польза) тушунчаси бир хил эмас.

Маълумки, турли хилдаги буюмларнинг фойдалилиги турли хил кишилар учун турлича. Масалан, кузи ожиз кишилар учун кузойнак ниҳоятда зарур, фойдали буюм ҳисобланса, унга муҳтож бўлмаганлар учун ҳеч қандай фойдалилиги йўқ ва ҳоказо.

Буюмларнинг «пировард фойдалилиги» деганда, аниқ турдаги маҳсулотнинг ҳар бир қўшимча бирлигидан истеъмолчига келадиган қўшимча фойдалиликни, қониқишни тушиниш мумкин¹.

Агар истеъмолчиларнинг талаблари, дидлари маълум вақт оралиғида ўзгармаса ҳар бир кейинги бирлиқ маҳсулот фойдалилиги камайиб боради. Нима учун? Чунки шу аниқ турдаги маҳсулотга булган талаб аста-секин қондириб борилади ёки талабнинг қондирилиши секинлашади. Бунга сабаб товар баҳосининг усиши, даромаднинг баҳо даражасига нисбатан камайиб бориши ёки шу хилдаги товарларнинг камёблиги ва бошқа омиллар таъсир этишидир.

¹ С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи. Экономика. М., «Дело» 1-кн., 38-бет.

Пировард фойдалиликнинг камайиб бориши туғрисидаги тушунча фақат талаб қонунини изоҳлаш, ёритиб беришга асосланиб қолмасдан истеъмолчилар турли хил товарлар ва хизмат ишларидан фойдаланишда, уларни харид қилишда уз даромдларини қандай тақсим этиш зарурлигини тушунтиришда ҳам ҳал қилувчи аҳамиятга эга.

Кам таъминланган, ижтимоий ҳимояга муҳтож кишиларнинг турмуш даражаси. Бу ерда ҳам шундай харидорларнинг хатти-ҳаракатларини урганиш, таҳлил қилиш зарур. Бундай ҳолатларда ҳукумат аралашиб, даромад ва баҳо даражасининг узгариши озиқ-овқат ёки бошқа турдаги маҳсулотларни истеъмол қилинишига қандай таъсир этишини аниқлаши лозим бўлади.

«Истеъмолчилар хатти-ҳаракатининг иқтисодий назарияси» ни билиш ёрдамида турли хилдаги муаммолар ҳал этилади. Шу мақсадда, истеъмолчилар уз даромадларини қандай тақсим этадилар ва турли хилдаги товарлар, хизмат ишлари талабига улар қандай таъсир этадилар деган масалалар урганилади. Бундай билимлар «даромад ва баҳонинг узгариши талаб ҳажмига қандай таъсир этади ва нима учун баҳо ва даромадни узгаришига айрим хил товарларга булган талаб бошқаларига қараганда сезувчан бўлади?» деган саволларга жавоб топиш имкониятини беради.¹

Бозордаги иқтисодий агентларнинг фикрича, харидорлар хатти-ҳаракатининг хусусиятлари хилма-хил. Бу хусусиятлар, яъни товарни харид қилиш туғрисида бир қарорга келиш жараёни жуда кўп хилдаги омиллар таъсирида бўлади. Айрим бозор ходимлари «харидорлар хатти-ҳаракатига иқтисодиёт соҳасидаги омиллар таъсир этади» деб уйласа, бошқалари (бошқа сотувчилар) «кишиларнинг шахсий характерлари - ёши, маълумоти, таваккал иш тута олиши, яъни харид қилиш шароитидаги кишилик ва ижтимоий омиллар таъсир этади», дейишади. Демак, асосан харид қилувчи агентларга иқтисодий омиллар, кишиларнинг шахсий омиллари - ёши, касби, турмуш тарзи, ҳурмат қилиш, фикр билан ҳисоблашиши, фақат «унга», «унинг учун» хизмат қилишга қаратилган хатти-ҳаракатлари, «кунгил тортган» жойдан бориб харид қилиши каби омиллар таъсир этади (21-чизма).

¹ Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд, «Микроэкономика». М., 1992, 66-бет.



21-чизма. Истеъмолчилар хатти-ҳаракатига таъсир этувчи омиллар

Таклиф этувчилар фикри билан харид қилувчилар фикри мос келганда, харид қилувчиларда энг фойдали товарни танлаб олиш учун зарурият қолмайди. Чунки харидор ўз талабига мос келадиган товарни бу ердан булмаसा, бошқа сотувчилардан олиши мумкин. Бу ерда шахсий омиллар таъсир этади. Агарда товар турлари бири-биридан кескин фарқ қилса, харид қилувчи томон агентларининг товарларни танлаб олиш буйича жавобгарлиги ортади ва бунда улар иқтисодий омиллар таъсирида буладилар.

Саноат маҳсулотлари харид қилувчи истеъмолчи хатти-ҳаракатига таъсир этувчи омиллар

Талаб, истеъмол харид қилиш ҳажмига ёки харид қилувчи агентларга таъсир этувчи турли хил шарт-шароитлар – атроф-муҳитни ўраб турган омиллар, ишларни ташкил этиш, узаро шахсий муносабатлар, шахсининг индивидуал хусусиятлари 22-чизмада келтирилган.

Атроф-муҳит омиллари
- Дастлабки талаб даражаси - Иқтисодий истиқбол - Қарз олиш шартлари - Моддий техника таъминоти шартлари - Фан-техника тараққиёти шартлари - Сиёсий воқеалар ва тадбир корлик фаолиятини бошқариш соҳасидаги анъаналар - Рақобатчилар фаолияти

Харид қилишни ташкил этиш хусусиятлари
- Ташкил этиш мақсади - Сиёсий курсатмалар - Иш юритиш усуллари - Ташкилий тузилиш - Ички ташкилий тузилишлар

Х А Р И Д О Р Л А Р

Узаро шахсий муносабат омиллари
- Хариддорларнинг ҳуқуқий мақоми (статус) - Бошқа шахс, хариддор, агент урнига узини қўябилиши - Ишонтириш қобилияти

Шахснинг индивидуал хусусиятлари омиллари
- Ёши - Даромад олиш даражаси - Маълумоти - Хизмат қилиш мавқеи - Шахснинг типи - Таваққалчиликка боришга тайёрлиги

22-чизма. Саноат товарларини харид қилувчилар хатти-ҳаракатига таъсир этувчи асосий омиллар

Атроф-муҳитни ўраб олган омиллар

Саноат характеридаги товарларнинг истеъмолчилари доимо юзага келиши мумкин булган иқтисодий шарт-шароитлар, дастлабки талаб даражаси, иқтисодиётдаги келаси ўзгаришлар, қарзлар қиймати ўзгариши омилларининг кучли таъсирида буладилар.

Иқтисодиёт соҳасидаги ноаниқликлар даражасининг усиб, купайиб бориши билан саноат товарлари истеъмолчилари машина ва дастгоҳларни сотиб олиш капитал қўйишларини амалга оширишдан сақланиб, бор булган товар-моддий заҳиралари ҳажмини камайтиришга интиладилар. Атрофдаги шарт-шароитлар омилларининг аҳамияти янада кучайиб боради. Фирмалар харид қилиш

ва камёб материалларнинг катта захирасини тутиб туришга ҳозирлик курадилар. Саноат товарлари харидорларига атрофдаги шарт-шароитлар омили ҳисобланган фан-техника тараққиёти сураътлари, сиёсий воқеалар, рақобатчилар фаолияти каби омиллар ҳам таъсир этади. Сотувчилар ҳам бундай омилларни синчковлик билан кузатишлари, уларни истеъмолчиларга таъсир этиш характерини аниқлашлари, пайдо булаётган омилларни янги имкониятларга айлантиришга интилишлари зарур.

Харид қилиш ишларини ташкил этиш омиллари

Ҳар қандай харид қилувчи ташкилотнинг сотувчи урганиши лозим булган уз мақсади, сиёсий йуналишлари, курсатмаси, иш юритишнинг узига хос усуллари, узининг ташкилий тузилиши ва бу ташкилотнинг ички-ташкилий тизими (тартиби) мавжуд. Шунинг учун бир қанча саволлар пайдо булади: харид қилиш жараёнида харид қилиш учун бир қарорга келишга нечта киши иштирок этади? Бу шахслар ким? Товарни баҳолашда улар қандай меъёрлардан фойдаланади? Товар харид қилиш учун фирма уз агентларига қандай курсатмалар берган ва бу курсатмалар агентлар фаолиятини қай даражада чеклаб қўяди?

Ўзаро шахсий муносабат омиллари

Одатда истеъмолчилар (истеъмолчи ташкилотлар, марказлар, агентлар) таркибига турли хил номдаги, ҳуқуқдаги турлича тушунтириш, ишонтириш, бошқалар урнига узини қўя билиш қобилиятига эга бўлган кишилар киради.

Сотувчиларни истеъмолчиларнинг хатти-ҳаракатлари тўғрисида ҳар қандай маълумотларга эга булишига қарамасдан уларнинг товар харид қилиш вақтидаги ҳаракатлари, фикрларининг ўзгаришини билишлари анча қийин булади.

Ҳар бир шахснинг индивидуал (якка тартибдаги) хусусиятомиллари

Товар харид қилиш тўғрисида бир қарорга келиш мобайнида ҳар бир харидор, истеъмолчи узининг шахсий далилларини, асосларини, товарни ёқтириши ва хоҳишларини юқори қўяди. Булар аниқ бир шахснинг ёшига, хизмат мансабига, унинг хусусиятларига таваккал иш тута билишига боғлиқ.

Харид қилувчи агентлар ўз ишларини ташкил этишга турлича ёндошадилар. Баъзи бир олий маълумотли харидорлар (ёки таъминловчилар) сотувчининг товар танлаш бўйича хилма-хил таклифларини юзаки таҳлил қилиб, масалан, фақат компьютерлар сотиб олишга интилади. Бошқалари куп йиллардан бери ишлаб

кеლაётган «пишик йигитлар» эса уз билганларидан қолмай товар сотувчини (ёки етказиб берувчиларни) бир-бирига қарши қилиб қуядилар. Шунинг учун сотувчилар уз харидорларини яхши билишлари, уз тактикаларини (товар сотиш усулларини) ташқи муҳит шароитларига, харид ишларини ташкил этиш хусусиятларига, узаро шахсий муносабатлар ва бошқа омилларга мослаштиришлари зарур.

6.2. Истеъмолчининг товар афзаллигини ажратиши (баҳолаши)

«Истеъмолчилар хатти-ҳаракати назарияси» қуйидаги учта тахминга асосланади:

Биринчи тахмин. Бунда «харидорнинг товар танлаши буйича фикр-мулоҳазаси шаклланиб булди» деб ҳисоблаш мумкин. Буюмнинг баҳосидан қатъий назар истеъмолчи бир неча товар тупламидан биронтасини танлашга қарор қилди ёки шундай хоҳиш пайдо булди. Ҳар бир туплами 10, 20 ёки 30, 40 хилдаги товарларни уз ичига олади. 8-жадвалда истеъмол товарларнинг бир қанча ассортиментлар буйича тупламлари келтирилмоқда. Ҳар бир товар туплами (масалан: А, В, С ва ҳоказоларни) 10, 20, 40 хил товарлардан иборат булиб, уларнинг миқдорлари ҳам булади. Булар бир хилдаги кийим-кечак ва озиқ-овқат маҳсулотлари ёки уй-рузғор буюмлари булиб, ҳар маълум вақтларда харид қилиб турилади. Демак, харидор товарлар гуруҳини солиштириш, А ва В товар туплами маълум бўлса, улардан В товар гуруҳи урнига А тупламини ёки аксинча, А урнига В гуруҳдаги товарларни маъқул куради.

8-жадвал

ИСТЕЪМОЛ ТОВАРЛАРИНИНГ АЛЬТЕРНАТИВ АССОРТИМЕНТИ

Товар тупламалари	Кийим-кечаклар хилининг миқдори	Озиқ-овқат маҳсулоти хиллари сони
А	40	20
В	50	10
С	10	70
Д	30	50
Е	10	20

Иккинчи тахмин – харидорнинг товар танлашдаги фикрининг мутаносиблиги (транзитивлиги). Бунда истеъмолчи товарлар тупламини бир-бири билан солиштириб, улардан энг маъқул курганини танлаб олади. А турдаги товар гуруҳини В дан афзал курса, В ни С дан афзал куради ва ҳоказо. Масалан, енгил автомобилларни маркалари буйича солиштириб бориш ва уларда бирини маъқул куриш мумкин¹.

Учинчи тахмин. Бунда «товар баҳосини ҳисобга олмай барча товарлар яхши, уларни харид қилса булади», деб айтиш мумкин. Истеъмолчилар ҳар доим кам миқдордан куп миқдордаги товарни афзал куради. Бу ерда атроф-муҳитга зарар етказувчи товарларга ахамият бермайди, чунки харидорлар бундай товарлардан имконият борица юз угиради.

Шу учта тахмин «истеъмол назарияси» моделининг асосини ташкил этади. Улар истеъмолчилар хоҳишини тушунтирмай, фақат ёзиб курсатадилар. Бу тахминлар купгина кишиларга ва ҳолатларга тегишли.

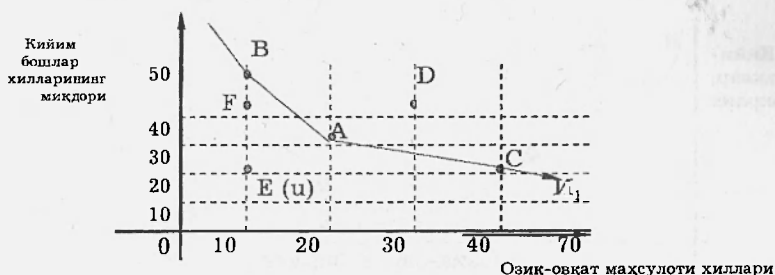
6.2.1. Бефарқлик эгри чизиги

Бефарқлик эгри чизиги - истеъмолни бир хил даражада қондирувчи яроқли, фойдали товар танловлари йигиндисини ташкил этади. Демак, чизманинг нуқталар орқали келтирилган товар танловларига истеъмолчи бефарқ булади.

Агар юқоридаги учта тахмин бажарилган булса, у ҳолда истеъмолчи ҳар доим икки хил товарни «баробар қийматга эга, тенг» деб ҳисоблаши ёки улардан бирини афзал куриши мумкин.

23-чизмада аввалги жадвал маълумотлари берилган. Чизма бефарқлик эгри чизигини ифода этади. I_1 ва А, В ҳамда С нуқталаридан ўтади. Бу чизма шу 2 хил гуруҳдаги товарлар тупламига истеъмолчининг бефарқ қарашини кўрсатади ёки истеъмолчи узини яхши ҳам, ёмон ҳам ҳис этмайди. Шунда 30 бирлик озиқ-овқат маҳсулотларидан воз кечган булади. Бунда истеъмолчи А гуруҳдаги товарлар тупламидан В га томон ҳаракат қилиб, 30-40-10 бирлик кийим-кечак маҳсулотлари ўрнига 50 бирлик олади. Худди шундай истеъмолчи А дан С га томон ҳаракат қилиб 20 бирлик (30-10) кийим-бошдан воз кечади ва қўшимча (70-30) 40 бирлик озиқ-овқат маҳсулотларини харид қилади.

¹ Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. «Экономика», «Дело», М, 1992, №-77-бетлар.



23-чизма. Бефарқлик эгри чизиғи

Бефарқлик эгри чизиғи чизмада чапдан унга томон бормоқда. Буни тушуниш учун «бефарқлик эгри чизиғи пастдан юқорига, А дан Д га қараб бормоқда», деб тасаввур қилинади. Бундай ҳолат юқорида айтилган «истеъмол товарлари қанча куп булса - шунча яхши булади», деган фикрга, тахминга қарама-қарши. Чунки Д даги товарлар туплами куп миқдорда озиқ-овқат маҳсулотлари ҳамда кийим-бошларни А гуруҳдаги товарлар тупламига қараганда узида бирлаштирган. Шунинг учун Д нуқтадаги товарлар туплаш А нуқтада, яъни бефарқлик чизиғида була олмайди. I_1 - бефарқлик эгри чизиғидан юқоридаги ва унг томонда турган ҳар қандай товар туплами I_1 даги ҳар қандай товарлар тупламидан афзалроқ ҳисобланади. Киши бир товарни бошқасига нисбатан афзал кўришини тушунтириш учун шу кийим-кечаклар ва озиқ-овқат маҳсулотлари бўйича бефарқлик харитаси деб аталадиган бефарқлик эгри чизиқлари оиласини ифодалаш мумкин.

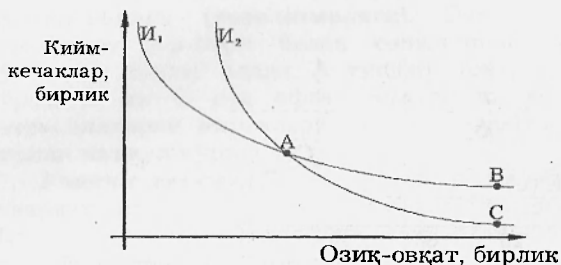
Ҳар бир бефарқлик эгри чизиғи кишилар бефарқ қарайдиган истеъмол товарлари ва хизматлари тупламини ифода этади. 24-чизмада учала бефарқлик эгри чизиғи берилган. Улар бефарқлик харитасининг бир қисмини ифода этади. Бундаги I_3 - бефарқлик эгри чизиғи бошқа I_2 , I_1 ларга нисбатан талабни энг куп даражада қондиради.



24-чизма.

Бефарқлик

харитаси.



25-чизма. Бефарқлик эгри чизиқлари

Бефарқлик эгри чизиқлари кесишишлари мумкин эмас. Агар улар кесишган булса, юқоридаги тахминлардан биронтаси бузилади.

Бу ерда (25-чизма) А ва В I_1 - бефарқлик эгри чизиғида турибди. Шунинг учун истеъмолчи товарларнинг иккала хилидан биронтасини ҳам афзал кура олмайди. А ва С нуқталар ҳам I_2 бефарқлик эгри чизиғида турибди. Натижада истеъмолчи В ва С товар тўпламларига бефарқ бўлиши зарур. Лекин бу ҳақиқатга тўғри келмайди. Чунки В нуқтадаги товарлар тўплами С нуқтадагига нисбатан афзалроқ ҳисобланади. Бунга сабаб, В товарлар тўплами С га нисбатан озиқ-овқат ва кийим-кечак маҳсулотлари турини купроқ узида тўплаган. Демак, агар бефарқлик эгри чизиғи кесишса «кўп миқдордаги товарлар кам миқдордаги товарларга нисбатан яхши», деган тахмин тескари бўлиб чиқади.

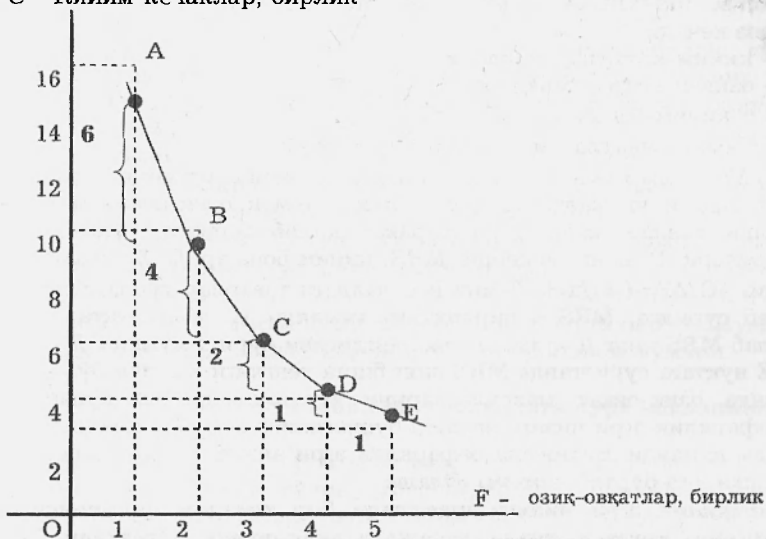
Кесишадиган бефарқлик эгри чизиқлари сони чексиз бўлиши мумкин¹.

6.2.2. Бир-бирининг ўрнини боса оладиган товарлар танлашнинг пировард меъёри (нормаси)

Кишилар 2, 3, 4 хил ва ундан ортиқ хилдаги маҳсулотлар орасидан энг фойдалисини танлаб олишда келишиб иш курадилар. Бунинг моҳиятини бефарқлик эгри чизиқлари орқали тушунтириш мумкин (26-чизма). А турдаги истеъмол товарларини танлаш мобайнида истеъмолчи ҳаракат қилиб, 16-турдаги товарлар тўплами томон боради. Бунда истеъмолчи бир бирлик озиқ-овқат маҳсулотини олиш учун (16-10) 6 бирлик кийим-кечак маҳсулотидан воз кечишга тайёр. Лекин В дан С турдаги товарлар тўпламига томон ҳаракат қилиб борганда, яна қушимча бир бирлик озиқ-овқат маҳсулотини олиш учун (3-2=1) аввалги 6 бирлик ўрнига 4 бирлик (10-6) кийим-бош олиш учун ҳам рози бўлади.

¹ Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. «Экономика», «Дело», М., 1992, 36-37-бетлар.

С - Кийим-кечаклар, бирлик



26-чизма. Товарлар алмашинуви меъёрининг графикда куриниши

Истеъмолчи С дан Д га томон ҳаракат қилса, 2 бирлик кийим-бошдан воз кечиб ($6-4=2$), атиги бир бирлик озиқ-овқат маҳсулоти харид қилади ($4-3=+1$). Агар киши кийим-бошлардан купроқ харид қилиб, озиқ-овқатларни кам истеъмол қилаётган бўлса, у озиқ-овқат учун кийим-бошлардан воз кечишга тайёр. Агар у купроқ озиқ-овқат маҳсулотларига эга бўлса, у шунга яраша кийим-кечаклардан истеъмол қилишни камайтиради. Демак, истеъмолчи хатти-ҳаракатини ифодаловчи бу модель шуни курсатадики, агар истеъмолчи ҳар қандай бошқа хил товарларни купроқ харид қилиб борса, у истеъмол жараёнида шунча кам қониқиш ҳосил қилади. Истеъмолнинг умумий ҳажми ортиб борганда маълум хил товарни куп миқдорда истеъмол қилишда истеъмолчи қониқиш ҳосил қиладиган қўшимча (ортиқча) талаблар ҳажми камаяди. Натижада бефарқлик эгри чизиги ичкарига эгилади. Бундай ҳолатларда истеъмолчи бир хил товар турларини ўз ичига олган истеъмолдаги товарлар туپламининг мутаносибликда бўлишини хоҳлайди.

Истеъмолчиларни қониқтирадиган, уларнинг талабига мос келадиган ҳолатни ифодалаш шартларидан бири - бошқа бир қанча товарлардан воз кечиб, ўрнига бошқа бир товарни харид қилиш ёки танлашнинг пировард меъёри (нормаси) MRS нинг кам бўлиши ҳисобланади.¹

MRS - вертикал ўққа туширилган товарлар миқдори бўлиб,

¹ Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. «Экономика», «Дело», М., 1992, 74-бет.

истеъмолчи горизантал уқдаги товардан бир бирлик олиши учун ундан воз кечади.

С - кийим-кечаклар миқдори;

F - озиқ-овқатлар миқдори;

ΔC - кийим-бошлардаги узгариш;

ΔF - озиқ-овқатлар миқдоридagi узгариш;

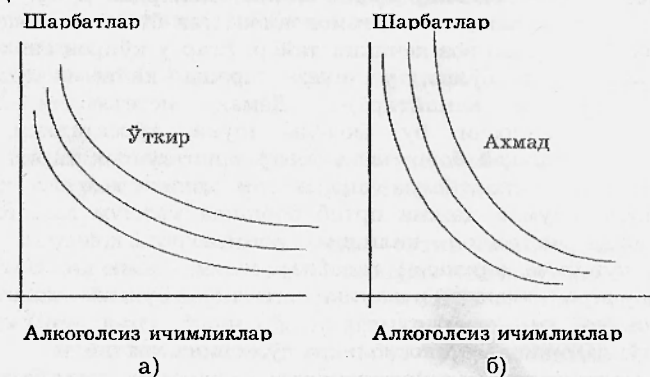
$\Delta C/\Delta F$ - товар урнини алмаштиришнинг пировард меъёри.

Юқоридаги чизмадан А дан В нуқта томон озиқ-овқат маҳсулотларини танлаб олиш учун ҳаракат қилиб борилса, озиқ-овқат маҳсулотлари F нинг миқдори MRS кийим-бошлар С 6 бирликка камаяди: $\Delta C/\Delta F = -(-6)/1 = 6$. Лекин В нуқтадаги товарлар тупламидан С га қараб сурилса, MRS 4 бирликкача камаяди. С ва Д нуқталарни таққослаб MRS нинг Д нуқтада 2 га тенглигини куриш мумкин. Д нуқтадан Е нуқтага сурилганда MRS нинг бирга тенглиги маълум булади.

Бунда озиқ-овқат маҳсулотларини истеъмол қилиш купайган сари бефарқлик эгри чизиги эгилиш бурчагининг абсолют миқдори ва MRS ҳам камаяди. Натижада бефарқлик эгри чизиги ичкарига ботган (ёки ташқарига буртиб чиққан) булади.

Бефарқлик эгри чизиги шакллари бир товарни иккинчисига алмаштириш хоёиши турли даражада эканлигини курсатади. 27-чизмада икки кишининг бефарқлик чизиги келтирилади.

27. а-чизмадаги Уткирнинг бефарқлик эгри чизиги уни шарбат истеъмол қилишга бефарқлигини ва купроқ алкоғолсиз ичимликларни (минерал сув, кока-кола ва бошқаларни) ёқтиришини курсатиб турибди.



27-чизма. Товар ёқтиришдаги индивидуал фарқлар

Шарбатнинг борлиги, кўплиги Ўткирнинг алкоғолсиз ичимликларни (минерал сув, кока-кола ва шунга ухшашларни) истеъмол қилишга унчалик таъсир этмайди. Уткир шарбатга кўпроқ ўрин беради, унинг борлигига, истеъмол қилишга бефарқ қарайди. Уткирнинг бефарқлик эгри чизиги сок ўрнига алкоғолсиз

ичимлик ичишнинг пировард нормасининг, меъёрининг нисбатан насайиб, йуқолиб бораётганини курсатади (27-а-чизма).

27.6-чизмада Аҳмаднинг алкохолсиз ичимликнинг урнига нисбатан купроқ шарбатларни маъқул куриш меъёрининг юқори эканлигини куриш мумкин. Уткир минерал сув, кока-колани яхши курса, Аҳмад шарбатларни яхши куради. Агар мутлақо яхши курмаса, бефарқлик эгри чизиги туғри вертикал ҳолатда буларди.

Истеъмолчиларнинг қайси хилдаги, қандай фасон, мода ёки сифатдаги, моделдаги ташқи куриниши чиройли булиб, техника хусусиятлари яхши булган машиналарни ёки бошқа буюмларни ёқтиришини билиш, уларнинг дидини ўрганиш янги буюмларни яратишда ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Товар хусусиятларини ифода этувчи ҳар бир белгини ҳисобга олиб уни яратиш зарур. Шундагина уни ишлаб чиқарувчилар юқори фойдага эришиши мумкин.

6.3. Истеъмолчи талабининг даромадига кура чекланиши

Истеъмолчининг турли хил товарларга булган муносабати унинг хатти-ҳаракатларини тулиқ тушунтириб бера олмайди. Турли хил товарлар ва хизматлар боҳоси ёрдамида, шунингдек бюджетдаги чекланишлар алоҳида кишиларнинг товар танловига таъсир этади.

6.3.1. Бюджет чизиги

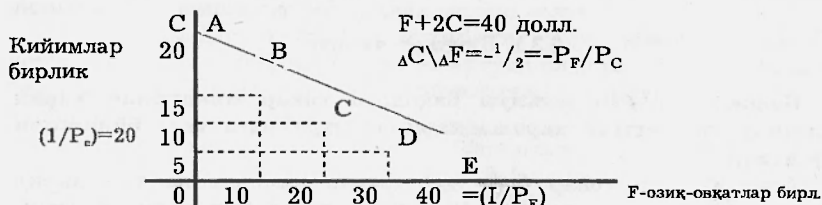
Бюджет чизиги маълум баҳодаги товар миқдорини харид қилиш учун умумий харажатларнинг даромадга тенг бўлишини кўрсатади.

Агар «2 хил товар бор» деб фараз қилинса ва уни харид қилувчи кишининг даромади 40 доллар деб қабул қилинса, озиқ-овқат маҳсулотининг бир бирлиги 1 (бир) доллар, кийим-бошлар бир донасининг баҳоси 2 доллар бўлса, 40 доллар даромаднинг ҳаммаси кийим харид қилиш учун сарфланса, у ҳолда киши энг купи билан 20 бирлик А турдаги товардан харид қилиши мумкин. Буни 9-жадвал маълумотлари курсатади. В, С ва Д ассортименти (нави) даги товарлар тўплами 40 доллар даромадни сарф қилиш имкониятларини курсатади (28-чизма).

Товарлар тўплами ва харажатлар

Товарлар навнининг тўплами	Озиқ-овқатлар (F) 1 2	Кийим-бош (C) 2 4	Умумий харажатлар (доллар)
A	0	20	40
B	10	15	40
C	20	10	40
D	30	5	40
E	40	0	40

28-чизмада 9-жадвал маълумотлари асосида А нуқтадан Е нуқтагача товарларнинг бюджет чизиғи келтирилган. Агар харидор бир бирлик кийимдан воз кечса, 2 доллар тежаб қолади, бир бирлик озиқ-овқат маҳсулоти олса, 1 доллар сарф қилади. Озиқ-овқатлар урнига харид қилинган кийимлар миқдори бюджет чизиғи йуналишида ҳамма ерда бир хил булса, А нуқтадан Е гача бюджет чизиғи туғри чизиқ ҳосил қилади. Бу мисолда бюджет чизиғи қуйидаги тенгламада берилади: $F+2C=40$ доллар.¹



28-чизма. Бюджет чизиғи

Кесманинг энг юқори нуқтаси А дан Е га томон ҳаракат қилиб борганда бу харидор кийим-бош олиш учун камроқ, озиқ-овқат учун эса купроқ харажат қилади.

Купроқ миқдорда озиқ-овқат маҳсулотларини харид қилиш учун қушимча кийим-бош харид қилишдан воз кечиш озиқ-овқатлар баҳосининг кийимлар баҳосига нисбати билан топилади (2 доллар $= 1/2$). Кийимларнинг биттаси 2 доллар ва озиқ-овқат маҳсулотининг бир бирлиги 1 доллар булганлиги учун 1 бирлик озиқ-овқат маҳсулоти харид қилиш учун $1/2$ (ярим) бирлик кийим-бошдан воз кечиш керак. Бюджет чизиғи чизмасидаги С нуқтада истеъмолчи учун оптимал миқдордаги товарлар тўплами мавжуд (C_e ва F_e). Бу нуқтада бюджет чизиғининг оғиши $= -P_F/P_C$; оғиши $= -MRS$. Шунинг учун оптимал нуқтада. Қуйидаги тенглик

¹ Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. «Экономика», «Дело», М., 1992, 78-79-бетлар.

бажарилади.

Берилган баҳо ва
даромад даражасида
истеъмолчининг оптималлиги

$$\frac{P_f}{P_c} = MRS_{fc}$$

Чизмадаги С нуқтада эгри чизиқнинг тангенс бурчаги $\Delta C/\Delta F = -1/2$ га тенг, яъни озиқ-овқат маҳсулотларининг қиймати кийимлар қиймати нисбатига тенг.

Бу биринчи тенгламадан озиқ-овқат маҳсулотларини купрок харид қилиш учун кийим-бошларнинг қанчасидан воз кечиш кераклигини аниқлаш мумкин. Тенгламанинг иккала қисмини P_c га тақсимлаб, уни С га, кийимларга нисбатан ҳал қилинади: $C = (1/P_c) \cdot (P_f/P_c) \cdot F$ (2).

Иккинчи тенглама $1/P_c$ бошланғич ординати уқи ва (P_f/P_c) бурчак коэффициентига туғри булади (1-даромад).

Бюджет чизигининг бурчак коэффициенти - (P_f/P_c) икки хил товарлар баҳосининг қиёсий нисбати ҳисобланади. Бу коэффициент даромад миқдори узгармай қолганда товарларни бир-бирини урнига алмаштириш мумкинлиги меъёрини курсатади.

6.3.2. Даромад ва баҳо ўзгаришининг бюджет чизигига таъсири

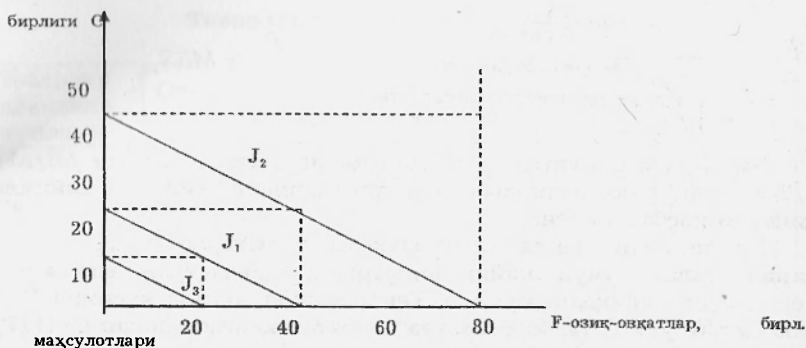
Юқорида кўрилган бюджет чизиги истеъмолчилар даромади ва товарлар баҳосига - P_f ва P_c га боғлиқ. Аммо даромадлар ва баҳо тез ўзгариб туради. Бундай ҳолда бюджет чизигида қандай ўзгаришлар содир булишини куриш мумкин.

Даромаднинг ўзгариши

Даромад ўзгарса бюджет чизигида қандай ҳолат юз беради? Чизиқли функция тенгламасидан келиб чиқилса, даромад ўзгарса вертикал ўқдан чиқиб келадиган кесма узунлиги ўзгаради. Лекин оғиш бурчаги бир хилда қолади. Чунки ҳеч қайси товар баҳоси ўзгаргани йўқ (29-чизма).

29-чизмада даромад 40 доллардан 80 долларга ошганда (2 марта ошганда) бюджет чизиги ўнг томонга сурилади (J_1 дан J_2 га). J_2 J_1 га параллел бўлиб қолади. Агар истеъмолчи хоҳласа икки хил товар буйича харидларини 2 марта ошириши мумкин. У ҳолда бюджет чизиги J_1 дан J_2 ҳолатига сурилади. Аксинча, даромади 2 марта пасайиб, 20 доллар бўлиб қолса, бюджет чизиги чапга сурилиб J_3 ҳолатига келади.

кийимлар

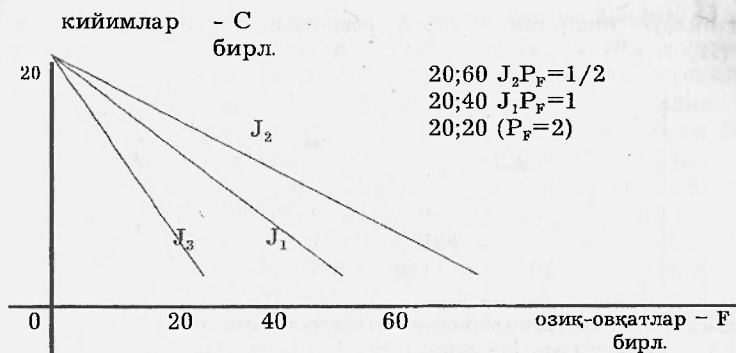


29-чизма. Даромаднинг бюджет чизигига таъсири

Агар харид қилиш учун 2 хил товар маълум бўлса ва улардан бирининг баҳоси ўзгариб, иккинчиси ўзгармай қолса, бюджет чизигида қандай ўзгариш содир бўлади? $C=(1/P_c) - (P_f/P_c) F$ тенгламасидан фойдаланиб озиқ-овқатлар баҳосининг бюджет чизигига таъсирини ёзиб кўрсатиш мумкин. «Озиқ-овқат маҳсулотлари (F) баҳоси 2 марта, яъни 1 доллардан 0,5 долларга пасайди» деб қабул қилинса, вертикал уқдан чиққан кесма ўзгармай қолади. Бурчак коэффициенти $P_f/P_c=1$ доллар/ 2 доллар= $\frac{1}{2}$ дан 0,5 доллар/2 доллар= $-\frac{1}{2}$ гача ўзгаради.

Фақат кийим-бош харид қилувчи киши баҳонинг ўзгаришига қарамайди. Лекин жуда кўп озиқ-овқатлар харид қилувчи киши ўз даромадларини ошириб харид қилиш қобилиятини кучайтиради. Ҳақиқатан эса харид қилиши мумкин бўлган озиқ-овқат маҳсулотларининг энг кўпи улар баҳосини пасайиши ҳисобига таъминланган бўлади.

Бошқа томондан оладиган бўлса, озиқ-овқатлар баҳоси 2 марта - 1 доллардан 2 долларга ошса бюджет чизиги тескари айланиб J_3 ҳолатига тушади, чунки харид қобилияти пасаяди. Яна уша кийим-бошни яхши курадиган кишига озиқ-овқатлар баҳоси таъсир этмайди (30-чизма).



30-чизма. Баҳо узгаришининг бюджет чизигига таъсири

Кишиларнинг харид қобилияти фақат даромадга эмас, товар баҳосига ҳам боғлиқ. Иқтисодий инфляция таъсирига тушган ҳолат икки хил маҳсулот буйича баҳоси икки марта ва истеъмолчилар даромади ҳам икки марта ошса бюджет чизигининг оғиши узгармайди. Энг кўп харид қилиш мумкин булган маҳсулот миқдори ҳам бир хил даражада қолади.

6.4. Истеъмолчининг товар танлови

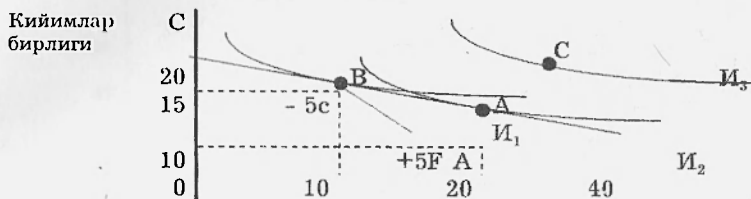
а) Истеъмолчилар эҳтиёжининг ва талабини максимал даражада.

Юқорида истеъмолчиларнинг истеъмолчиларнинг қайси бир товар афзаллигини ажрата билиши, уларга баҳо бериши, ёқтирган, хуш курган товарни харид қилиши ва улар даромадларидаги чекланишларни куриб чиқилди. Энди якка ҳолдаги истеъмолчилар ҳар бир товар хилидан қанча кераклигини қандай ажратадилар, танлаб оладилар? Улар бундай танловда туғри йўл тутадилар, берилган ва чекланган бюджетлар миқдорида товарларни танлашда хато қилмайдилар, талабларини максимал даражада қондирадилар. Бунга эришиш учун товарлар ва хизматлар туғри танланганда улар бюджет чизигидан (даромад доирасидан) чиқмаслиги лозим.

Шуни ҳам айтиш керакки, чекланган даромад ҳисобига истеъмол товарлари ва хизматларга булган барча талабларни тўлиқ қондириб бўлмайди. Мисолда «ҳамма даромад ҳозирги вақтда сарф этилади» деб соддалаштирилди. Шундай қилиб, фақат бюджет чизигида товарлардан кераклигини танлаб олиш мумкин.

Қуйидаги чизмада бифарқлик эгри чизигининг учтаси кишиларнинг озиқ-овқат маҳсулотлари ва кийим-кечакларга булган муносабатини ифодалайди. Учта эгри чизикдан ўнг томонда, тепада турган I_3 чизиги истеъмолни юқори даражада қониктиради,

бошқа чизиклар нисбатан қамроқ қониқиш ҳосил булишини курсатади (I_2 , I_1).



31-чизма. Истеъмолчи талабининг максимал даражада қондирилиш графиги

I_1 - бефарқлик чизигида турган В нукта даражасида истеъмолчи даромадининг куп қисми кийим-кечаклар харид қилиш учун сарфланиб, бошқа хил маҳсулот буйича талаб тулиқ қондирилмай қолганини курсатади. Шунинг учун даромадни қайта тақсимлаб, озиқ-овқат учун ҳам пул ажратиб, В дан А га қараб ҳаракат қилинса, истеъмолчининг шу миқдордаги 40 доллар даромади ҳисобига талаби тўлароқ, яъни оптимал даражада қондирилади. Бу нарса I_2 - бефарқлик чизигида бўлади.

Бундан ташқари, товарлар танловини I_2 - бефарқлик чизигининг унғ томонида ва юқорида (масалан, I_3 чизигидаги С нуктада) олиб борилса, у ҳолда талабни янада купроқ қондиришга эришиш мумкин. Лекин бунга эришиб булмайди. Чунки даромад миқдори етмайди. Демак, А нуктада истеъмолчининг талаби оқилона ва максимал даражада қондирилади (31-чизма).

Кўриниб турибдики, юқори даражада қониқиш берадиган товар танлови бефарқлик эгри чизигининг бюджет чизиги билан энг юқори жойда кесилган нуктасида ётиши керак. А нукта бефарқлик чизиги (I_2) билан бюджет чизигининг кесилган жойида турибди. А нуктада бюджет чизигининг оғиши бефарқлик чизигининг оғишига тенг келади. Товар алмашинувининг пировард меъёри бефарқлик эгри чизиги бурчак коэффицентининг салбий миқдорини ташкил этганлиги туфайли, бюджет чекланган шароитда истеъмолни максимал қондиришга эришиш (3) $MRS = P_1/P_2$ нуктасида таъминланади (MRS -пировард фойда). Пировард товар алмашини нормаси (F ва C) шу товарлар баҳосининг нисбатига тенг бўлганда, истеъмолни максимал даражада қониқтиришга эришилади. Демак, истеъмолчи F ва C товарларни MF баҳолар нисбатига тенг бўлган шароитда ўз талабларини тулиқ қондиради. Юқоридаги учинчи тенглама шартига кўра, иқтисодиётда маълум даражада оптималликни таъминлашга эришиш мумкин бўлади. Шу мисолда максимал қониқиш ҳосил қилиш (пировард фойда), қўшимча бирлик озиқ-

овқат маҳсулотини истеъмол қилиш билан боғлиқ бўлган фойда пировард харажатларга тенг бўлгандагина таъминланади. Пировард фойда MRS_A нуқтада у $1/2$ шу нуқтада бюджет чизигида $P_1=1$ ва $P_2=2$. Бу истеъмолчи бир бирлик озиқ-овқат маҳсулоти олиши учун $1/2$ бирлик миқдордаги кийим бошларидан воз кечиши зарур, демакдир.

Агар пировард фойда - MRS шу курсатилган нисбатлардан кам ёки куп булса, максимал қониқишга эришиб бўлмайди.

Агар чизмадаги В нуқта А нуқта билан солиштирса, В нуқтада истеъмолчи 10 бирлик озиқ-овқат, 15 бирлик кийим бош олади. Бу ерда боҳолар нисбати ёки пировард харажатлар $1/2$ га тенг, чунки озиқ-овқат 1 доллар, кийим-бош эса 2 доллар туради. Лекин, шунга қарамай пировард фойда MRS $1/2$ дан катта бўлиб, тахминан бир (1) га тенг. Натижада истеъмолчи бир бирлик озиқ-овқатни бир бирлик кийим-бошга алмаштиришга тайёр (рози): бунда у уз талабларини камайтирмаган булади. Чунки озиқ-овқат арзон. Агар у кийим-бошни камроқ, озиқ-овқатни купроқ харид қилса, бу унинг фойдасини оширади.

Агар истеъмолчига бир бирлик озиқ-овқат зарур булсаю, лекин у кийим-бошдан битта кам олиб 2 доллар тежаб қолса, унга (2 бирлик) озиқ-овқат олиб узини тулароқ таъминлаши мумкин.

Демак, А нуқтадаги ҳолатга эришгунча даромадни қайта тақсимлашни шундай йул билан давом эттириш мумкин.

6.5. Фойдалилик концепцияси ёки товар танлови фойдалилигини ошириш қоидалари

6.6. 1. Товарлар фойдалилиги ва истеъмолчилар қониқишини максималлаштириш

Фойдалилик бирон бир киши ёки истеъмолчи томонидан истеъмол қилинган товар ёки бошқа бир ҳаракатларни бажариш натижасида олган қониқишнинг даражасини ифодалайди. Кишилар ёқимсизлик, нохушлик бахш этадиган нарсалардан воз кечиб, узлари учун ҳузур бағишлайдиган, қониқиш берадиган нарсаларни олиб фойдалиликка эришади ёки фойда куради, ундан фойдаланади.

Агар бир киши ўзига куйлак олмасдан, унинг ўрнига шу пулга 3 та китоб харид қилган булса, унинг учун бу купроқ ҳузур бағишлаган бўлади. Чунки куйлакка қараганда китоб унинг учун фойдалироқ.

Фойдалилик функцияси бефарқлик харитасидан товарлар танловидаги маълумотларни беради, улардан бирининг афзаллигини, фойдалилигини курсатади ва бефарқлик чизигида акс эттирилади.

Масалан, танлаб олинадиган бир қанча товарлар тупламидан А

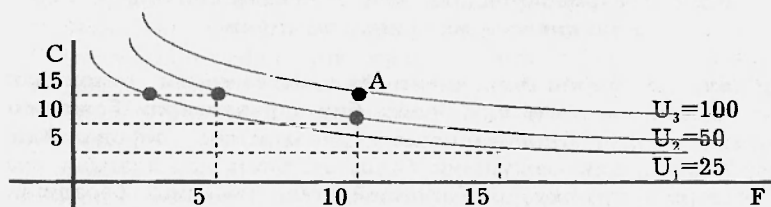
турдаги товар В тупламидаги товар турига нисбатан афзал булса, А тупламдаги товар турига мос келадиган миқдор В дагига қараганда юқори, бефарқлик эгри чизигида I_3 фойдалилик даражаси 3 га тенг. Шу билан бир вақтда В товар туплами I_2 эгри чизигида иккинчи уринда булиб, фойдалилик даражаси 2 га тенг. С товар туплами эса энг пастдаги I_1 бефарқлик эгри чизигида 1 даражадаги фойдалика эга булади.

Фойдалиликнинг улчов бирлигини танлаш ихтиёрий булиши мумкин.

Фойдалилик даражасини тартиб рақамлари орқали кўрсатиш мумкин. Масалан, 4,3,1 ёки 3,2,1. Бунинг учун купгина товарларнинг фойдалигини солиштириб, улардан кераклиги танлаб олинади. Бунинг учун кишиларнинг қайси товарни хуш куриши, маъқул куриши, уларнинг таъби, диди туғрисида хулоса қилиш учун товар танлови туғрисидаги маълумотларга эга булиш лозим.

Агар бир киши 2 бирлик озиқ-овқат маҳсулоти ва 3 бирлик кийим-бош харид қилиш урнига 3 бирлик озиқ-овқат ва 2 бирлик кийим-бошни 50 долларга харид қилган булса, «биринчи товар турини (озиқ-овқатни) иккинчи товар туридан афзалроқ, маъқулроқ курган», деб хулоса қилинади. Бу ерда биринчи товарни иккинчи товарга нисбатан қай даражада устун қуйганлиги туғрисидаги товарлар танлови маълумотларидан фойдалангани йуқ.

Энди юқоридаги фикр-мулоҳазалар асосида аниқ функция (боғлиқлик) куриб чиқилади. И $(F,C)=FC$ нинг купайтмаси булган истеъмолни қондириш даражасини ифодалайди. 32-чизмада шу функцияга туғри келадиган айрим бефарқлик эгри чизиклари кўрсатилган.



32-чизма. Бефарқлик эгри чизиклари

Чизмани чизиш учун аниқ турдаги товарни танлаб олиш зарур. Масалан, $F=5$ ва $C=5$, уларнинг фойдалик даражаси топилади. Кейин фойдалиги $FC=25$ га тенг булган ($F=10$, $C=2,5$; $F=2,5$, $C=10$) барча танланган истеъмол товарлари ва хизматларининг йиғиндиси асосида бефарқлик эгри чизиги чизилади.

Иккинчи бефарқлик чизиги ҳам $FC=50$ га тенг бўладиган,

учинчи эгри чизик эса $FC=10$ барча маълумотларга эга булади.

Фойдалилик функциядан фойдаланганда уларнинг тартиб билан жойлашиш хусусиятига қаралади: рақамлар миқдорининг аҳамияти йуқ.

6.5. 2. Пировард фойдалилик (еки фойдалиликни максималлаштириш қоидалари)

Пировард фойдалилик ёки фойдалиликни энг куп даражада ошириш масаласининг моҳияти қуйидагича: Истеъмолчи харид қилиши мумкин булган товарлардан, уз бюджетидан (даромаддан) ташқарига чиқмаган шароитда (даромадига кура), танлаб оладиган товарларининг қайси бири уни купроқ қониқтиради ёки унинг учун фойдалироқ ҳисобланади?

Фойдалилик икки ҳолатда юзага келиши мумкин. Биринчиси, истеъмолчилар товар танловида, иккинчиси, ижтимоий, хужалик вазифаларини ҳал этишда, у ёки бу лойиҳаларни танлашда харажатлар билан бу хилдаги ишлардан олинадиган самарани (фойдани) солиштириб, улардан фойдалироқ булганларини танлаб олиш ёки қабул қилиш ҳолатларидир.

Бу ерда истеъмолчиларнинг товар танловининг пировард фойдалилиги концепцияси туғрисида фикр юритилади.¹

Пировард фойдалилик (МИ) қушимча бирлик маҳсулотдан қушимча равишда қониқиш ҳосил қилинишининг улчови, меъёридир.

Пировард фойдалилик туғрисидаги фикрни давом эттириб айтиш мумкинки, бунда истеъмолчи ўзининг пул даромадларини шундай тақсимлаши керакки, шунда ҳар бир маҳсулот турини харид қилиш учун сарфланган охириги доллари бир хилдаги қўшимча (пировард) фойда келтирсин. Бу қоида «**фойдалиликни максималлаштириш қоидаси**» дейилади. Агар шу қоидага биноан истеъмолчи «ўзининг пировард фойдалилигини мувозанатлаштира», унда унинг харажатларини ўзгартиришга ҳеч нарсa таъсир этмайди.

Истеъмолчи мувозанатда бўлади. Албатта истеъмолчининг диди (талаби), даромади ёки турли хил товарлар баҳоси узгарса, шу истеъмолчи қийин аҳволга тушиб қолади – харид қилинадиган товарлар танловининг ҳар қандай узгаришида умумий фойдалилик пасаяди.

Демак, ҳар бир харид қилинадиган товар тури учун қилинадиган бир долларнинг пировард фойдалилиги бир хил бўлса ёки бюджетдаги даромад шундай тақсим этилса, шундагина максимал фойдалиликка эришилади. Пировард фойдалилик истеъмолнинг ўсиб бориши билан боғлиқ. Масалан, 0 дан 10 бирликкача озиқ-овқат маҳсулотлари истеъмол қилингандаги

¹ Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. «Экономика», «Дело», М., 1992, 97-бет.

пировард фойдалилик 9 га тенг булиши мумкин. 10 дан 20 бирликкача истеъмол қилинганда 7, 20 дан 30 гача 5 бирликка тенг булиши мумкин. Бу рақамлар пировард фойдалиликнинг камайиб бориши қоидасини ҳам ўз ичига олади.

Бир хил номдаги бир кинони 2, 3, 5, 10 марта курган сари унинг фойдалилик даражаси пасайиб, зарари ҳам булиши мумкин ёки шакар чойни ичиш меъёри уни фойдалилигига боғлиқдир.

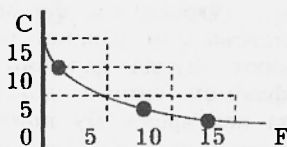
Пировард фойдалилик концепциясини истеъмолни максимал фойдалилиги муаммоси билан қуйидагича қиёслаб куриш мумкин.

Агар уша икки хил товар тури гуруҳларини (тупламларини), яъни кийим-кечак (С) ва озиқ-овқат маҳсулотлари (F) асосида курадиган булсак, товарлардан алмашиб фойдаланиш қуйидагича ифода этилади.

MRS - қушимча бир бирлик озиқ-овқат маҳсулотининг истеъмолидан курилган фойда.

МИ - пировард фойдалилик (F ёки С ҳисобига) (MI_F , MI_C).

Қушимча бирлик озиқ-овқат маҳсулотлари (F)ни истеъмол қилиш (ΔF) унинг ҳар бирининг қушимча ёки пировард фойдалилигини (MI_F) беради. Шу билан бир вақтда озиқ-овқат маҳсулотларини (F) купроқ истеъмол қилиш ҳисобига кийим-кечак маҳсулотларини С-ни истеъмол қилишнинг пасайиши (MI_C), унинг ҳар бирлиги учун туғри келадиган фойдалиликни камайтиради ва натижада умумий йўқотиш ҳолати (MI_C) рўй беради. Буни қуйидагича бефарқлик эгри чизигидаги сурилишдан куриш мумкин (33-чизма).



33-чизма: Бефарқлик эгри чизиги

Ҳамма бефарқлик эгри чизиги нуқталарида бир хил даражадаги фойдалилик таъминлангани учун F маҳсулотини истеъмол ҳажмининг иши ҳисобига олинadиган умумий фойдалиликнинг камайиши С маҳсулоти истеъмолининг камайишини мувозанатга (ёки меъёрига) келтириши зарур:

$$C = MI_F (\Delta F) + MI_C (\Delta C)$$

Бу тенгламани қуйидагича ёзиш ҳам мумкин:

$$-(\Delta C / \Delta F) = MI_F / MI_C$$

Лекин $(\Delta C / \Delta F)$ F ва C маҳсулотлари алмашинувининг меъёрини

курсатгани учун $MRS = MI_t / MI_c$ булади.

Бу тенглама бизга товар алмашинувининг пировард меъёри F нинг пировард фойдалилигининг, C нинг пировард фойдалилигига нисбатини курсатади. Истеъмолчи F маҳсулотини истеъмол қилишни ошириш учун C маҳсулоти истеъмолини камайтириб боради, F нинг пировард фойдалилиги усиб боради.

Истеъмолчилар уз талабларини максимал даражада қондирса, F ни C га алмашининг пировард меъёри икки хил товар баҳосининг нисбатига тенг булади:

$$MRS = P_t / P_c$$

MF товар алмашинининг пировард меъёри булганлиги учун F ва C маҳсулотлари истеъмолининг пировард фойдалилиги нисбатига тенг ва қуйидагича ёзилади:

$$MI_t / MI_c = P_t / P_c \text{ ёки } MI_t / P_c$$

Шундай қилиб, бу тенглама бюджетдаги харажат қилинадиган ҳар бир долларнинг пировард фойдалилиги ҳар бир товар учун бир хил (тенг) тақсимлангандагина максимум фойдалиликка эришишини курсатади.

Пировард фойдалиликни таъминлаш принципи микроиқтисодиётда максималлаштиришнинг муҳим принципи ҳисобланади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. Харидор бозори - бозорда таклифни талабдан ошиб кетган харажати.

2. Сотувчи бозори - талабни таклифдан ортиб кетган ҳолати.

3. Изокванта - бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлашда ишлатиладиган барча ишлаб чиқариш омилларини жойлашишини ифода этадиган эгри чизиқ.

4. Бюджет чизиғи - маълум бозордаги товар миқдорини харид қилиш учун умумий харажатларни даромадга тенг келиши.

5. Фойдалилик - истеъмолчи томонидан истеъмол қилинган товар ёки бошқа бир харажатларни бошқариш натижасида олган қониқиши.

6. Пировард фойдалилик - истеъмолчи талабини кўпроқ қондирадиган ёки унинг учун фойдалироқ булган товарларни танлаб олишидир. Пировард фойдалилик кўшимча бирлик маҳсулотдан кўшимча равишда қониқиш ҳосил қилиш меъёри ҳисобланади

Назорат саволлари

1. Истеъмолчининг товар афзаллигини қандай тушуниш лозим?
2. Товар алмашинувининг меъёри нима?
3. Бюджетдаги чекланиш нима?
4. Истеъмолчи таъловининг моҳиятини ёритинг.
5. Фойдалилик концепцияси нима?
6. Фойдалиликни максималлаштириш қондасининг моҳиятини тушунтиринг.
7. Мустақил равишда бефарқлик эгри чизигини чизиб, изоҳлаб беринг.
8. Баҳо узгаришини бюджет чизигига таъсирини қандай изоҳлайсиз?
9. Қайси ҳолатда истеъмолчи талаби максимал даражада қондирилади? Чизмалар ёрдамида тушунтириб беринг.

7-боб. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ЖАРАЁНИДА ФИРМАЛАРНИНГ ХАТТИ-ҲАРАКАТИ

7.1. Ишлаб чиқариш ва уни ташкил этиш асослари

Бу булимда ишлаб чиқарувчиларнинг хатти-ҳаракати, ишлаб чиқариш омиллари ва маҳсулот ҳажмини узгартириш зарур булганда фирмалар ишлаб чиқаришни қандай ташкил этадилар ва ишлаб чиқариш харажатларини қандай узгартирадилар, - деган масалаларга эътибор қаратилади. Фирма ва корхоналарнинг асосий вазифаси маҳсулот ишлаб чиқариб, уни сотиш, максимал фойдага эришишдир. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун ишлаб чиқариш жараёнини амалга ошириш зарур.

Ишлаб чиқариш жараёни - бу меҳнат ва табиий жараёнларни маълум тартибда кетма-кетликда ташкил этиш мажмуаси булиб, улар ёрдамида хомашё, материаллар тайёр маҳсулотга айланади.

Ишлаб чиқариш жараёнининг ёки маҳсулот ишлаб чиқаришнинг асосий элементлари:

1. Кишиларнинг фойдали меҳнат жараёни, яъни «меҳнат» ва «тадбиркорлик қобилияти»;

«**Меҳнат**» - кишиларнинг товар ишлаб чиқариш ва хизмат курсатиш борасидаги жисмоний ва ақлий меҳнати қобилиятидир.

2. Меҳнат воситалари масалан: машина, механизмлар, технология, дастгоҳлар, бинолар, товар моддий бойликлари ва бошқа меҳнат қуроллари;

3. Меҳнат буюмлари - хомашё метриаллар, ёқилғи, ишлаб чиқариш жараёнидаги ишлаб чиқарилиши тугалланмаган маҳсулотлар, ихтиролар;

4. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш энг муҳим ва мураккаб жараён булиб, у ҳамма нарсани ҳал

қилади.

Корхона буйича ишлаб чиқариш жараёнлари асосий ва ёрдамчи жараёнларга булинади:

Асосий технологик жараёнлар ёрдамида хомашё материалларнинг шакли, йириклиги, тузилиши, куриниши ва хусусиятлари узгаради.

Ёрдамчи жараёнлар асосий жараёнларнинг узлуксиз, бир меъёрда, ритмда, муътадил боришини таъминлайди. Улар ёрдамида олинган маҳсулотлар асосий ишлаб чиқаришга хизмат қилади. Уларга асбоб-анжомлар ишлаб чиқариш, эҳтиёт қисмлар ва бошқалар киради.

Хизмат қилувчи жараёнларга асосий ва ёрдамчи жараёнларнинг бир меъёрда муваффақиятли боришини таъминловчи жараёнлар киради. Бундай ишларни машинасозлик корхонасида транспорт хужаликлари, омбор хужаликлари, маҳсулот сифатини назорат этиш, энергетика хужаликлари бажаради. Лекин корхонада асосий жараёнлар ҳал қилувчи аҳамиятта эга.

Ишлаб чиқариш жараёнлари ниҳоятда мураккаб жараён ва улар одатда бир неча фазаларга, босқичларга булинади:

I. Тайёрлов

II. Қайта ишлаш

III. Йиғув ёки тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш

Ҳар бир ишлаб чиқариш фазаси бир қанча хусусий жараёнлардан иборат, улар тайёр маҳсулот устидан нисбатан тугалланган жараёнларни ифодалайди.

Хусусий жараёнлар технологик жараёнларга булинади.

«Технологик жараён» деб, битта ишчи ки ишчилар гуруҳи томонидан бир иш жойида меҳнат қуроллари (капитал) ва меҳнат буюмлари ўзгармаган шароитда бажариладиган ишлаб чиқариш жараёнларининг бир қисмига айтилади.

Шундай қилиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми, сотиладиган товарлар ҳажми, уларнинг баҳоси, харажатлар ва фойда миқдори ишлаб чиқариш омилларидан иборат булган ишлаб чиқариш технологиясига боғлиқ.

Агар фирма янги автомобиль ишлаб чиқарадиган булса, «машинанинг йиғув цехлари қай даражада техника билан жиҳозланади, қанча миқдорда меҳнат ресурслари жалб этилиши керак?» деган саволлар ҳар доим шу фирмани қизиқтириб туриши лозим. Шунингдек, фирма автомобиль ишлаб чиқаришни кўпайтирмоқчи булса, «ишчилар сонини қанчага ошириши керак, янги корхона қуриш керакми ёки шу корхонани кенгайтириш, қувватини ошириш зарурми, қайси бири мақсадга мувофиқ?» деган саволлар уни уйлантиради. Бу хилдаги саволлар ҳар қандай ишлаб чиқаришга тегишли. Демак, ишлаб чиқариш назарияси ва харажатлар фирмани бошқаришдаги марказий масалалардан бири ҳисобланади.

Ҳар қандай жамиятнинг иқтисодий тизими табиий ресурслар, иш кучи, технология, зарурий тадбиркорлик ва бошқарув қобилиятини бирлаштирувчи механизмдан иборат¹.

Ҳар қандай иқтисодий тузумнинг пировард мақсади — кишиларнинг эҳтиёжини товарлар ва хизматларни ишлаб чиқариш, тақсимлаш орқали қондиришдан иборат.

Иқтисодий тузумнинг биринчи ажралмас қисми — бу табиий ресурслар;

Иккинчи қисми — ишчилар сони;

Учинчи қисми — мавжуд булган иш кучининг сифати.

Ресурслар мавжудлиги ҳали ҳамма нарсани ҳал этмайди. Мавжуд ресурслар максимал даражада иқтисодий фойда берадиган соҳаларга йуналтирилиши лозим. Ўзбекистон Республикаси хилма-хил табиий ресурсларга бой мамлакат.¹ Бу вазифани мамлакат ҳаётида капитал ва менеджмент ҳал этиши зарур. Америка иқтисодиётидаги тажриба буни маъқуллайди.

7.2. Корхонада ишлаб чиқаришни ташкил этиш принциплари (қоидалари) ва ишлаб чиқариш даври

Ишлаб чиқариш жараёнини ташкил этиш қуйидаги принципларга асосланади:

1. Пропорционаллик.
2. Ўзлуксизлик.
3. Муътадиллик.
4. Паралеллик.
5. Буюмларни ишлаб чиқариш жараёнида энг қисқа йўл билан ҳаракат қилдириш, ишловга ўзатиш ва тайёр маҳсулот олиш. Бунинг учун корхонанинг цех ва участкаларида жойлашиши технологик жараён талабларига жавоб бериши керак.
6. Ишлаб чиқаришни автоматлаштириш.

Пропорционаллик деганда, вақт бирлиги ичида корхонанинг асосий ва ёрдамчи цех — участкаларида ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми тенг миқдорда бўлиши лозим.

Ўзлуксизлик — маҳсулот тури чекланган, ишлаб чиқариш автоматлаштирилган шароитда амалга оширилади. Бунда буюмларга ишлов беришда қутиб қолишлар булмайди. Ўзлуксизлик даражаси (ЎЗ) танаффуслар вақтини (Т) ишлаб чиқариш даврининг узунлигига (ИД) нисбати билан топилади:

¹ Основы американской экономики. Пер.с англ. М., ПИИ, 1993. 22-25-бетлар.

¹ И.Каримов. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т., «Ўзбекистон», 1997.

$$U_3 = 1 - \frac{T}{t_{\text{она}} + t_{\text{сма}}}$$

Муътадиллик - ҳар бир иш жойида, участка, цех ва корхонада бир хил вақт ичида маҳсулотни тенг миқдорда ёки аста-секин купайиб боришини курсатади.

Паралеллик бир вақтда барча иш жойларида бир қанча деталлар ва маҳсулот булакларини ишлаб чиқарилишини тақозо этади.

Ишлаб чиқариш жараёнини рационал ташкил этишга қўйилган энг асосий талаблардан бири - маҳсулот ишлаб чиқариш (тайёрлаш) даврининг узунлиги энг кам миқдорини таъминлаш.

Ишлаб чиқариш даври хомашё материаллари ишлаб чиқаришга киритилгандан то тайёр маҳсулот булиб чиққунгача кетган вақт узунлиги.

Ишлаб чиқариш даври қанча кам бўлса, унумдорлик шунча юқори бўлади. Меҳнат сарфининг меъёри маълум вақт оралиғида ишлаб чиқарилган маҳсулот ёки шу ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун кетган вақт. Демак, ишлаб чиқариш даврининг камайиши меҳнатнинг тежалиши ҳисобланади. Ишлаб чиқариш даври технологик жараёнлар давридан ва танаффуслар давридан иборат.

Ишлаб чиқариш даврининг узунлиги қуйидаги умумий формула асосида топилади:

$$T_{\text{ум}} = \sum_1^i (t_{\text{техн}} + t_{\text{таб}} + t_{\text{наз}} + t_{\text{тр}}) + \sum_1^i (t_{\text{она}} + t_{\text{сма}}),$$

бунда:

$T_{\text{ум}}$ - ишлаб чиқариш даврининг умумий узунлиги, соат, мин;

$t_{\text{техн}}$ - технологик жараёнлар узунлиги;

$t_{\text{таб}}$ - таббий жараёнлар узунлиги;

$t_{\text{наз}}$ - назорат этиш жараёни узунлиги;

$t_{\text{тр}}$ - транспорт операциялари узунлиги.

Бу вақтлар технологик жараёнлар даври деб юритилади.

$t_{\text{она}}$ - буюмларни сменалараро операциялар уртасида туриб қолиш вақти;

$t_{\text{сма}}$ - сменалараро туриб қолиш вақти;

i - операциялар ва танаффуслар сони.

Ишлаб чиқариш даврининг узунлиги буюмлар, деталлар, узелларга (маҳсулот булакларига) ишлов бериш усулига боғлиқ. Буюмларга ишлов бериш тартибига кўра, ишлаб чиқариш даври узун ёки қисқа бўлади.

7.3. Ишлаб чиқариш омиллари (ресурслар) тўғрисида тушунча

Товарлар ишлаб чиқариш ва хизмат ишларини бажаришда иштирок этадиган, ишлаб чиқаришнинг пировард натижаларига таъсир кўрсатадиган ресурслар «ишлаб чиқариш омиллари» деб аталади.

Иқтисодиёт фанида иқтисодий ресурсларнинг қуйидаги гуруҳлари мавжуд:

- табиий ресурслар ёки ер ва ер ости ва устки бойликлари;
- капитал;
- меҳнат ресурслари;
- тадбиркорлик қобилияти (тадбиркорлик).

Бу омилларнинг ҳар бирини иқтисодиёт тизимида уз урни бор, улар маълум хилдаги вазифаларни бажарадилар.

Табиий ресурслар – товарларни ишлаб чиқариш ва хизмат ишларини бажаришда ишлатиладиган табиий неъматлардир. Улар – фойдали қазилмалар, урмонлар, сув, ҳаво ва шунга ухшашлар. Табиий ресурслар деганда, **иқтисодчилар «ер» иборасини ҳам ишлатиб, унга ҳам «ишлаб чиқариш омили» деб қарайдилар.** Ер табиий омил сифатида урганилади. Ўзбекистоннинг ер фонди давлат чегараларига қадар булган ҳамма ерлар ҳисобланади. Давлат ер фонди қишлоқ хўжалик мақсадларида фойдаланиш учун жамоа хўжалиги ва бошқа хўжаликларга бориб қуйилган қишлоқ хўжалик ерларидан, аҳоли яшайдиган пунктлар (шаҳарлар, кичик шаҳарчалар ва қишлоқ аҳоли жойларининг ерларидан), саноат, транспорт, курорт, қуриқхоналарнинг ерларидан ва бошқа ҳар хил ерлардан (давлат урмон фондлари ерларидан, давлат сув фондлари ерларидан) иборат.

Ўзбекистоннинг умумий ер фонди кейинги маълумотлар бўйича 44,75 млн. гектар, шундан сал кам 32 млн. гектари қишлоқ хўжалигига қарашли ерлар. Қишлоқ хўжалиги ерлари ичида катта салмоқ 83,5% ни утлоқлар ва яйловлар эгаллайди.

Ер фонди қуйидагилардан ташкил топади:

- суғориладиган ерлар;
- яйловлар;
- урмонзорлар;
- йуллар ва куп йиллик дарахтлар билан банд булган ерлар;
- сув ости ерлари;
- шахсий томорқа хўжалик ерлари;
- бошқа ерлар.

Ер инсон меҳнати маҳсули эмас. Ишлаб чиқариш омилининг бу гуруҳига табиат берган бойликлар, ер ости қазилма бойликлари ҳам киритиради. Улар ишлаб чиқариш жараёнида ишлатилади.

Ўзбекистонда ер ресурсларидан фойдаланиш ҳолати ҳам қониқарли эмас деб топилди. Айниқса, Жиззах, Самарқанд,

Сирдарё, Наманган ва бошқа вилоятларда.

Масалан:

- ерни қонунсиз равишда эгаллаб олиш;
- суғориладиган экинзорларни қишлоқ хужалик оборотидан чиқиб кетиши;
- куплаб дала майдонларни турли хил сабаблар билан экилмай қолиши;
- ердан белгиланган мақсадларда фойдаланилмаслик ҳолларининг мавжудлиги;
- куп ерларни зах, шур босиб ботқоқликка айланиб бориши;
- ердан фойдаланишда қонунчиликка риоя қилмаслик ҳолатлари, мулжалдаги экинлар ўрнига бошқа хил экинлар экиш. Бундай ерлар 2001 йилда 41 минг 500 га булган. 2001 йилнинг якуни буйича 120 минг 500 га ерда пахта ҳосилдорлиги 10 центнердан, Челақ туманида 8,3 центнер, Жиззах вилоятининг Зомин туманида 8,6 центнер. Энг юқори пахта ҳосилдорлиги 28,7 центнер булиб, бу Фарғона вилоятининг Езёвон, Андижон вилоятининг Улуғнур тумани хужаликларига туғри келади;
- статистик ҳисоботларга ер миқдорини фермер хужаликлари томонидан камайтириб курсатилиши.

Бу гуруҳга фойдаланиладиган ерлар, урмонлар ва бошқалар киради. Бу уринда ҳар бир киши Ўзбекистоннинг табиий хомашё ресурслари туғрисида етарли даражада маълумотга эга булиши фойдадан холи эмас. Ҳозирги вақтгача Ўзбекистонда 2,7 мингдан зиёд турли хил фойдали қазилма конлари ва маъданлар булган истиқболли жойлар аниқланган. Улар 100 га яқин минерал хомашё турларини уз ичига олади. Шундан 60 тадан ортиғи ишлаб чиқаришга жалб этилган; 900 дан ортиқ кон қидириб топилган булиб, уларнинг тасдиқланган захиралари 970 млрд. АҚШ долларини ташкил этади. Шу билан бирга, Ўзбекистоннинг умумий минерал хомашё потенциали – 3,3 триллион АҚШ долларидан ортиқроқ баҳоланаётганини ҳам айтиб ўтиш керак.

Ғоят муҳим стратегик манбалар – нефть ва газ кондесати, табиий газ буйича 155 та истиқболли кон, қимматбаҳо металллар буйича 40 дан ортиқ, рангли нодир ва радиоактив металллар буйича 40 та, кончилик-кимё хомашёси буйича 15 та кон қидириб топилган.

Ўзбекистон бир қатор фойдали қазилмалар, чунончи, олтин, уран, мис, табиий газ, вольфрам, калий тузлари, фосфоритлар, каолинлар буйича тасдиқланган захиралар ва истиқболли рудалар жиҳатидан МДҲдагина эмас, балки бутун дунёда ҳам етакчи ўринни эгаллайди. Масалан, олтин захиралари буйича дунёда 4-уринда, мис захиралари буйича 10-11-уринда, уран захираси буйича 7-8-уринда туради.

Ўзбекистон ноёб ёқилғи-энергетика ресурсларига эга. Жаҳон банки ахборотларига қараганда Ўзбекистоннинг ёқилғи-энергетика потенциали 4,4 млрд. тонна нефть эквивалентига тенг келади (Ж.

Экономическое обозрение. №7. июль, 2004.). Қидириб топилган газ захиралари 2 трлн. куб.м.га яқин, кумир 2 млрд. т.дан ортиқ, 160 дан ортиқ нефть қопи мавжуд ва ҳ.к. Ўзбекистоннинг табиий, минерал хомашё ресурслари ғоятда бой эканлиги ва уларнинг хилма-хиллиги республиканинг келажакка ишонч билан қарашига имкон беради.¹

Ўзбекистон озиқ-овқат саноати учун хомашё етказиб берувчи, энг кўп суғориладиган ерларга эга бўлган йирик районлардан бири. Бу мамлакатда қўлай табиий-иқлим шароитлари, ер-сув ва меҳнат ресурсларининг мавжудлиги туфайли сувни кўп истеъмол қиладиган пахтачилик, шўли, мева-сабзавотларни етиштирувчи хўжаликларни ривожлантириш имкониятлари яратилган. Республика ва шунингдек, Урта Осиё минтақаларини ривожланишини чекловчи омиллардан бири – сув ресурсларидир. Ўзбекистон Республикаси ҳудудда суғоришнинг асосий манбалари Амударё, Сирдарё, Зарафшон, Қашқадарё, Сурхондарё, Чирчиқ, Оҳангарон дарёлари ҳисобланади. Ўзбекистон Республикаси миқёсида йилига қўйиладиган сувлар 10 куб. км., қўшни ҳудудлардан келиб қўшилаётган сувлар эса 89 куб. км.ни ташкил этади. Ўзбекистоннинг истеъмол қиладиган сув миқдори йилига 62-65 куб. км. бўлса, шундан қишлоқ хўжалигида 85% (53-55 куб. км.), саноатда – 12% (6 куб. км.) ва коммунал хўжалигида 3% (1,7 куб. км.) ишлатилади. Лекин халқ хўжалигида суғориш учун ажратилган сувдан фойдаланиш даражаси анча паст, 64%ни ташкил этади.

Ўзбекистонда қишлоқ хўжалиги ерларини суғориш учун сув ресурсларининг 90% сарфланади, шунда ҳам сув етишмайди. Бунга сабаб, суғориш усуллариининг самарасизлиги. Ўсимликка сувнинг атиги 40% етиб боради, қолгани суғориш иншоотларида йўқолиб кетади (40%), суғоришда эса 20%.

Капитал – кишилар томонидан яратилган ишлаб чиқариш ресурслари (бинолар, иншоотлар, машина ва механизмлар, компьютерлар ва ҳ.к.) ва шундай ишлаб чиқариш ресурсларини яратиш учун сарфланган пул маблағларидир. Ҳозирги даврда меҳнат буюмларидан хом ашё, материаллар, ёқилғи, энергетика ресурслари, ишлаб чиқариш жараёнидаги ишлаб чиқарилиши тугалланмаган маҳсулотлар, ихтиролар, янги маҳсулотлар лойиҳалаштириш, уларни ишлаб чиқаришга тайёрлаш, узлаштириш харажатлари, мойловчи ёғлар каби **бир ишлаб чиқариш даврида сарф этилгани учун айланма капитал** номини олган ва капитал тушунчасига кирган. «Меҳнат» ва «тадбиркорлик қобилияти» биргаликда меҳнат ресурсларини ташкил этади.

Меҳнат ресурслари – кишиларнинг товар ишлаб чиқариш ва хизмат курсатиш борасидаги ақлий, жисмоний меҳнат қобилиятлари.

Меҳнат кишиларнинг онгли фаолияти бўлиб, у камёбликлар, неъматларни тақчиллигига қарши курашиб уларни мул-муллигини

¹ Ислон Каримов. Ўзбекистон XXI аср бусағасида. «Ўзбекистон», 1997. 230-бет.

таъминлашга ҳаракат қилади.

Меҳнат — бу фақат яратувчилик жараёни булмай, балки машаққат булиб, жисмоний, ақлий психологик ва бонига иншоотларни ишга туширишни талаб этади.

Тадбиркорлик ишлаб чиқаришнинг муҳим омили сифатида биринчи боб XIX асрнинг машҳур инглиз иқтисодчиси Альфред Маршалл томонидан иқтисодий таҳлил қилишда ажратилган.

Маршалл назарияси бўйича тадбиркор-ташкilotчи, яъни меҳнат, капитал, ер каби ресурсларни бирлаштириб, қовуштириб ишлаб чиқаришни таваккалчилик билан уз зиммасига олади, ҳаракатлар қилади. Ташаббус курсатиб ишлайди, натижада фойда олади. Демак, олимнинг фикрича, тадбиркор-ташкilotчи. «Тадбиркорлик» тушунчаси аслида иқтисодчи олим Й.Шумпетернинг номи билан боғлиқ бўлиб, тадбиркорлик назарияси бўйича у анча-мунча қизиқарли, чуқур илмий изланишлар олиб борган. Иқтисодиёт учун ресурс сифатида аҳолининг фақат сони эмас, балки унинг билими, иш тажрибаси, меҳнат маҳорати аҳамиятли. Меҳнат ва тадбиркорлик қобилияти ишлаб чиқаришнинг шахсий инсоний омили ҳисобланади. Ресурслар сарфи техника-технология даражасига боғлиқ. Бу даража қанчалик юқори булса, эҳтиёжларни қондириш шу қадар кам ресурс талаб қилади ёки аксинча.

2004 йил 1 июлдаги расмий маълумотларга қараганда Ўзбекистон Республикаси аҳолиси 25849,8 минг киши булиб, шундан меҳнат ресурслари 50%ни ёки 12925 минг кишини ташкил этди. Аҳолининг табиий усиши 1 июл 2004 йил ахборотлари бўйича 187,2 минг киши, умумий ўсиши эса 142,5 минг киши бўлган. Қишлоқ аҳолиси 63,5 фоизни ташкил этди. Меҳнат ресурсларининг иш билан банд булганлари 9176,75 минг киши ёки 71% ни ташкил этган. Демак, меҳнат ресурсларининг салкам 30 фоизи ишсизлар гуруҳини ташкил этади. Худди шунинг учун ҳам Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига утишни тезлаштириш йулларидан бири булган тадбиркорликни ривожлантиришга катта ўрин берилмоқда. кичик бизнес ва тадбиркорлик янги иш жойларини яратиб, бозорни товарлар ва ҳизмат ишлари билан тўйинтиради.

Меҳнат салоҳиятининг муҳим ҳусусияти — унинг ёш эканлиги ва касб таркибидир. Демак, ҳозирги вақтда Ўзбекистон юксак даражада меҳнат фаоллигига эга булган, касб тайёргарлиги билан ажралиб турган меҳнат ресурсларига эга.

Ишлаб чиқариш омилларини гуруҳга ажратишда иқтисодчилар турлича ёндашдилар. Ривожланган жамиятларнинг иқтисодиёт назарияси ишлаб чиқариш омили сифатида ахборот ва экологик омилларни ҳам ажратадилар. Ҳақиқатан ҳам уларни мустақил омил сифатида ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш, малакали ишчи ходимларини тайёрлаш, инсон капитали қобилиятлари, имкониятлари даражасини оширишга таъсири ҳал қилувчи аҳамиятга эга.

Ахборотлар — машина, механизмларда, менежмент ва маркетинг моделларида тупланган, мужассамлашган билимларни тартибга солади. Ҳозирги ишлаб чиқариш шароитида экологик омил катта аҳамият касб этмоқда. Бу омил иқтисодий узишни ёки унинг зарари, ифлослантириши, заҳарли газлар билан ҳавони бузилиши чеклаш импулси сифатида намоён булмоқда.

Хулоса қилиб айтганда, фақат барча ишлаб чиқариш омилларини ишлаб чиқариш жараёнига киритгандагина ишлаб чиқаришни ташкил этиш мумкин. Маълум ҳилдаги буюмни ишлаб чиқариш ёки хизматларни бажариш керакли турдаги омилларни талаб қилади, лекин улардан энг асосийлари — ер, меҳнат, капитал. Улар узаро боғлиқ равишда ҳаракат қиладилар ва бир-бирларини тўлдирадилар.

Ишлаб чиқариш омиллари ва ресурсларининг маҳсулот ҳажмига таъсири функциясини қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$Q = f(L, K, M)$$

Бунда:

L — меҳнат,

K — капитал,

M — материаллар,

Q — ишлаб чиқариладиган маҳсулотнинг максимал ҳажми.

7.4. Ишлаб чиқариш омилларининг маҳсулот ҳажмининг қўнайишига таъсири

Фирманинг хатти-ҳаракати у ёки бу ҳажмдаги ресурслардан қанча маҳсулот ишлаб чиқариш мумкинлигини курсатади. Бундай таҳлил ишлаб чиқариш функцияларидан ёки омилларидан бошланади.

«Ишлаб чиқариш функцияси» деб, ишлаб чиқариладиган муҳсулот ҳажмини фирма сарф қиладиган меҳнат ва капитал ресурслари ҳажмига боғлиқлигига айтилади. Ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича:

$$Q = F(L, K)$$

Бунда:

L — меҳнат,

K — капитал.

Бу тенглама маълум турдаги маҳсулотни (масалан, вино ёки компьютер ишлаб чиқариш, пойафзал, шакар) ишлаб чиқаришнинг маълум усуллари ёки технологиясидан фойдаланишда қўлланилади. Ёки маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнида ишлаб чиқариш омиллари — (капитал, меҳнат, хомашё, материаллари

* «Ишлаб чиқариш функциялари» деб ҳам юритилади.

бирлаштириш учун зарур бўлган турли хил усуллар тўғрисида маълум даражада билимлар бўлганда ишлатилади. Маълумки, технологиялар тараққий этиб, ривожланиб боради. Шунинг учун фирма маълум миқдордаги ва сифатдаги ишлаб чиқариш омилларини (ресурсларини), ва маҳсулот ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг энг фойдали усулларини танлангандагина маҳсулот ҳажмини ошириши мумкин.

Барча фирмалар самарадор бўлишга ҳаракат қиладилар. Лекин бунинг учун ишлаб чиқаришни шундай усулларини танлаш керакки, улар ҳам технологик, ҳам иқтисодий жиҳатдан самарадор бўлсин.

Берилган ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун бошқа ҳеч қандай усуллар бўлмай, фақат шу битта ишлаб чиқариш усули ёрдамида камида ресурсларнинг бирон хили бўйича харажатлари оз булган ишлаб чиқариш усули технологик жиҳатдан самарадор усул ҳисобланади. Ёки шу берилган ҳажмдаги ресурслардан ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми максимал даражада бўлса, бундай ишлаб чиқариш усули технологик жиҳатдан самарадор ҳисобланади. Бу икки тушунча бир хил маънони беради, чунки улар ресурслар исроф бўлмаслигини талаб этади.

Ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланиш - исрофгарчиликка ёки унумсиз, фойдасиз ишлаб чиқариш жараёнларини қўлашга йул қўймайди. Улар фирмалар самарадорлигининг таъминланишини тақозо этади, яъни фирмалар ҳар бир ишлаб чиқариш омилларидан маълум нисбатда фойдаланиб максимал самарадорликка эришишлари мумкин. Маҳсулот ҳажмини камайтирадиган ишлаб чиқариш омилларининг комбинацияси ишлатилмайди. Албатта, «ишлаб чиқариш ҳар доим ҳам иқтисодий самарадор бўлади» деб айтиш ҳақиқатга тўғри келмайди. Лекин «максимал фойдага эришаман» деб интилган фирмалар ресурсларни бекорга сарф этмайди, деб айтишга барча асослар бор. Фойдани максималлаштириш учун фирма харажат қиладиган ресурсларни шундай танлаб олиш керакки, базорда сотишга мулжалланган маҳсулот миқдорига кетадиган ишлаб чиқариш харажатлари минимал даражада бўлсин.

7.5. Изокванталар

«Изокванта» деб, бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлашда ишлатиладиган барча ишлаб чиқариш омилларининг жойлашишини ифода этувчи эгри чизиққа айтилади. Масалан, озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқаришда меҳнат ва капитал ресурсларидан фойдаланадиган ишлаб чиқариш технологияси урганилади ёки бир хил ҳажмдаги маҳсулот учун капитал ва меҳнат харажатлари турлича бўлишини куриш мумкин. Масалан, 2 бирлик капитал, 4 бирлик меҳнат сарфлаб 85 бирлик

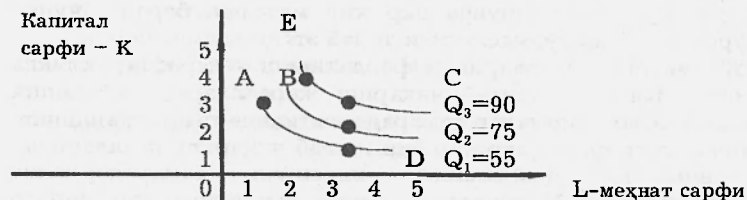
маҳсулот ишлаб чиқаришга эришилади ва ҳоказо. Бу жадвал маълумотларидан куринади.

10-жадвал.

Бир хил ҳажмдаги маҳсулот миқдори учун капитал ва меҳнат харажатлари ҳар хиллигининг ҳолатлари

Капитал қуйилмалар (капитал сарфи) - К	Меҳнат сарфи (меҳнат салмоғи)				
	1	2	3	4	5
1	20	40	55	65	75
2	40	60	75	85	90
3	55	75	90	100	105
4	65	85	100	110	115
5	75	90	105	115	120

10-жадвалдаги маълумотларни изокванталардан фойдаланиш асосида графикда куриш мумкин.



34-чизма. Ишлаб чиқариш омилининг маълум вақтда узгариши натижасида ишлаб чиқарилган маҳсулот эгри чизиги (графики)

Чизмада учта ишлаб чиқариш изокванталари берилган.

Чизманинг уқларида маълум даврдаги ишлаб чиқариш омиллари жойлашган. Изокванталар 10-жадвал маълумотлариги туғри келади.

А нуқтадаги 1 бирлик меҳнат сарфи ва 3 бирлик капитал харажати 55 бирлик маҳсулот олишни таъминлайди. Шу билан бир вақтда D нуқтада шундай миқдордаги маҳсулот учун 3 бирлик меҳнат ва 1 бирлик капитал сарф этилади.

Q_3 изокванта Q_2 изоквантадан юқори ва унғ тарафда ётибди. Чунки унда Q_2 -дагига қараганда кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ишлаб чиқариш омиллари жойлашган.

Изокванталар бефарқлик эгри чизигига ухшаган бўлиб, агар харидорлар талабини қондириш даражасини пастдан юқорига қараб кўрсатса, изокванталар маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини курсатади.

Бефарқлик эгри чизигининг юқорида булиши изокванталар ёрдамида маҳсулот ишлаб чиқариш даражасини улчагандек,

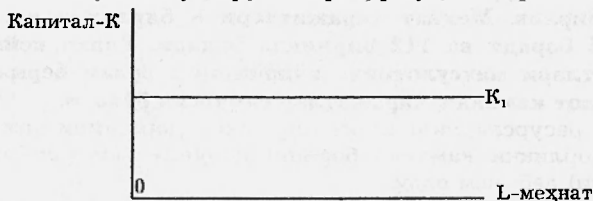
буюмларнинг фойдалилик даражасини улчаб бўлмайди.

Изокванта хариталари изокванталар туплами бўлиб, маълум миқдордаги ишлаб чиқариш омилларидан ёки ресурсларидан фойдаланиш ҳисобига максимал миқдорда маҳсулот ишлаб чиқарилишини курсатади. Изокванта хариталари - ишлаб чиқариш функцияларининг альтернатив усулда ёзилишидир. Бефарқлик эгри чизиги хариталари ҳам худди шундай буюмларнинг фойдалилигини ёзишнинг альтернатив усули. Ҳар бир изоквантага турли миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқариш мос келади.

Изокванталар фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича қарорлар қабул қилишдаги шароитга мослашиш қобилиятини курсатади.

7.6. Қисқа бозор давридаги ишлаб чиқариш

Қисқа давр мобайнида ишлаб чиқариш омили узгарувчан бўлса, бошқаси доимийдир. Шу даврда узгармайдиган омиллар «узгармас омиллар» деб аталади. Шунинг учун қисқа даврда ишлаб чиқариш ҳажмининг усиши узгарувчан ресурс уқига параллел ётади.



35-чизма. Қисқа даврдаги ишлаб чиқариш омилларининг комбинацияси. Бу чизмада меҳнат омили узғариб, капитал узгармаган ҳолат курсатилган.

Ҳар бир алоҳида ҳолатда, яъни аниқ турдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотишда ишлаб чиқариш омилларининг узғариш даври ҳар хил.

Қисқа даврда икки омилдан - капитал ва меҳнат омилдан бир вақтда фойдаланиб бўлмайди. Масалан, 10-жадвал ва 34-чизмадан кўрайдиган бўлсак, 90 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун фирма меҳнат харажатларининг 1 бирликдан 3 бирликка оширади. Шунда чизмадаги А нуқта С нуқта ҳолатига сурилади.

Лекин қисқа даврдаги 90 бирлик маҳсулот учун харажатлар 120 долларни ташкил этади, яъни узоқ даврдаги Е нуқтада турган харажатларга нисбатан 10 долларга кўп ($120 \text{ доллар} = 3 \text{ бр. капитал} \times 10 \text{ дол.} + 3 \text{ бр. меҳнат} \times 30 \text{ долл.}$).

Агар фирманинг озиқ-овқат маҳсулоти 55 бирлик ҳажмда қолса, 1 бирлик меҳнат ресурслари ва 3 бирлик капитал ишлатилади (А нуқтада).

Фирманинг қисқа даврдаги 55 бирлик маҳсулот учун умумий харажатлари 60 долларни ташкил этади. Чунки меҳнат

харажатлари 30 доллар/соат, капитал сарфи атиги 10 долларга тенг (3 бирлик капитал $\times$ 10 + 1 бирлик меҳнат $\times$ 30 дол/с).

Пировард маҳсулот - меҳнат сарфининг бир бирликка оширилиши ҳисобига олинган қўшимча бирлик маҳсулот миқдоридир.

Қисқа даврда ишлаб чиқаришнинг кенгайиши узгарувчан омилдан олинадиган самаранинг пасайиб бориши қонуни таъсирида бўлади.

Шундай қилиб, жонли меҳнат узгарувчан, капитал узгармагандаги ҳолатни урганадиган булсак, бунда фирма меҳнат ресурслари сарфини купайтира бориб, шунинг ҳисобига маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини оширади.

Корхона раҳбари албатта «қанча ишчи ишлатилиши керак? қанча миқдорда пальто, костюм ишлаб чиқилиши зарур?» деган саволларга жавоб топиш учун маҳсулот қанча ушиб бораётганини билиши зарур.

11-жадвал капитал узгармай, меҳнат харажатлари турли миқдорда узғариб боргандаги маҳсулот ҳажмини курсатади. Жадвалдан куришиб турибдики, барча ҳолатларда капитал миқдори бир хил - 10 бирлик. Меҳнат харажатлари 8 бирликка етганда маҳсулот ортиб боради ва 112 бирликда бўлади. Ундан кейинги меҳнат харажатлари маҳсулотнинг купайишига ёрдам бермайди. Аксинча, маҳсулот камаяди, харажатлар самарсиз бўлади.

Узгарувчан ресурсларнинг пировард маҳсулдорлигини камайиб бориши «унумдорликни камайиб бориши қонуни» ёки (нисбатлар узғариши қонуни) деб ном олди.

Биринчи марта бу қонун XVIII асрнинг иккинчи ярмида француз иқтисодчиси Тюрго томонидан қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришини илмий жиҳатдан урганиши туфайли топилди. Д.Рикардо, Дж.Ст.Милл каби олимлар ҳам бу қонундан узларича бошқа соҳаларга қўллаб фойдаланишган.

Ҳозирги замон иқтисодиёт фани унумдорликни камайиб бориш қонунини умумий характерда ва деб билади кишилар фаолиятининг ҳар қандай соҳаларига тегишли деб ҳисоблайди.

Бунда биттадан куп омиллар иштирок этади, шулардан биттаси тухтовсиз купаяди бошқалари эса узгармайди (ресурслар узгармайди).

Бу ҳақиқат исбот талаб қилмайди, уй бекаси бу билан овқатга туз солганда ҳар кунни тўқнашади.

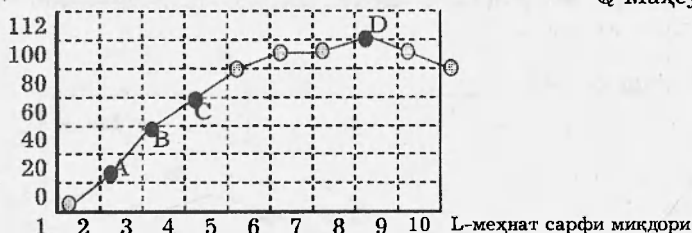
⁷ Ивашковский С.Н. Микроэкономика. М., «Дело», 1998. 180 -бет

**Бир ишлаб чиқариш омили ўзгаргандаги ишлаб чиқариш
натижалари**

Меҳнат сарфи (L)	Капитал сарфи (K)	Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми (Q)	Уртача маҳсулот (Q/L)	Пировард маҳсулот (Q/L)
0	10	0	-	-
1	10	10	10	10
2	10	30	15	20
3	10	60	20	30
4	10	80	20	20
5	10	95	19	15
6	10	108	18	13
7	10	112	16	-4
8	10	112	14	0
9	10	108	12	-4
10	10	100	10	-8

Шу ҷадвал маълумотлари асосида 36-чизма таҳлил қилинса, маҳсулот ҳажми 112 бирликка етгунча купайиб, кейин пасайиш (36.а-чизма) кузатилади.

Q Маҳсулот ҳажми.



36.а-чизма. Ишлаб чиқариш омилининг ўзгаришини ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири



36 б-чизма. Ишлаб чиқариш омилининг биттаси ўзгаргандаги маҳсулот ишлаб чиқариш эгри чизиғи

Пировард маҳсулот эгри чизиғи 36.а-чизмада гаризонтал ўқни ишлаб чиқариш умумий ҳажмининг энг куп даражасида кесиб ўтган: $Q/L=112/8$. Бунга сабаб, ишчини биттага кўпайтирса маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми пасаяди. Натижада шу ишчи

учун пировард маҳсулот нисбий, самарасиз бўлади.

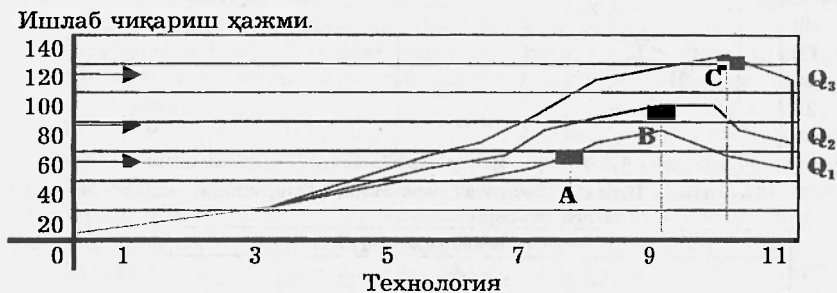
Куришиб турибдики, битта ишчи бир кунда 10 бирлик ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарса, ёлланган иккинчи ишчи олингандан кейин 20 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарилади. Натижада 2 кунда 2 ишчи 30 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради (10+20). Шунда уртача унумдорлик 15 бирликка етади.

Пировард маҳсулот ўртача маҳсулотга тенг келганда, ўртача маҳсулот эгри чизиги энг юқори даражага чиқади. Бу ҳолат чизмада М нуқтада куринади (36 б-чизма).

Самаранинг камайиб бориш қонуни

Самаранинг камайиб бориш қонуни қисқа даврдаги ишлаб чиқариш ҳолатида ишлатилади. Бу қонун маълум хил технология мавжуд булган шароитда қулланилади. Агар техника-технология такомиллашиб узгарса, ишлаб чиқариш ҳажми купаяди, меҳнат сарфи эса ортиб боради. Бу харажат 8 бирликдан ошгандан сунг жонли меҳнат самараси пасаяди. Демак, юқорида курсатилган қонун ишлаган булади.

Қонун шуни курсатадики, маълум даражадан сунг ишлаб чиқариш омилларининг қушимча харажатлари фойда бермайди. 37-чизма ҳам шуни курсатади:



37-чизма. Технологиянинг яхшиланишининг ишлаб чиқаришга таъсири.

7.7. Узоқ бозор давридаги ишлаб чиқариш

Қисқа даврда ишлаб чиқариш омилларидан бири ўзгарувчан, бошқалари ўзгармай қолса ишлаб чиқаришнинг ривожланиши, кенгайиши ўзгарувчан омиллар қайтимиининг (унумдорлигининг) камайиб бориши қоидасига буйсынади.

Узоқ даврда, фирма барча ишлаб чиқариш омилларини ўзгартириш имкониятига эга. Ишлаб чиқариш ҳажмини тежаш қоидаси амал қилади. Агар шу мавжуд технология шароитида ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш барча ресурсларни тенг миқдорда, пропорцияда ошириб бориш ҳисобига таъминланса, ишлаб чиқариш самарадор булади, ишлаб чиқариш куламининг ўзгариши ҳолати содир булади.

Узоқ давр - шундай вақт оралиғи, бунда барча омиллари - меҳнат, материал харажатларини ўзгартириш учун вақт етарли бўлади. Бундай ишлаб чиқариш омиллари «ўзгарувчан омиллар» деб юритилади. Узоқ даврда корхона қувватини ҳам ўзгартириш имконияти бор, лекин турли хил маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва сотиш муддати турлича. Бунга сабаб маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг мураккаблиги, хусусиятлари, оғир-енгиллигидир. Масалан: салқин ичимликлар учун узоқ давр 12 кун бўлса, нефть-кимё ёки автомобиль фирмалари учун 10 йил муддатни ташкил этади. Фаразга кура, дастлабки ишлаб чиқариш ҳажмининг ишлаб чиқариш омиллари (функциялари) қуйидагича:

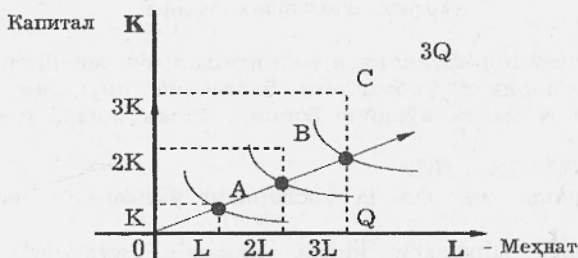
$$Q_0 = f(K, L).$$

Унда ишлатиладиган ресурслар ҳажмини N марта оширгандан сунг ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича куруниш олади:

$$Q_2 = f(NK, NL).$$

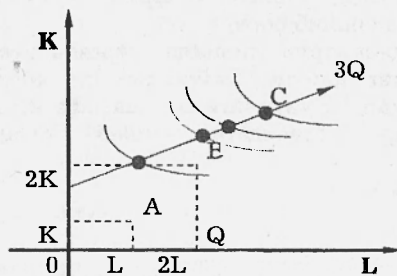
Бунда ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши турлича бўлиши мумкин:

а) Ресурсларни N марта ошириш билан ишлаб чиқариш ҳажми ҳам N марта ошса ($Q_1 = N \times Q_0$), ишлаб чиқариш ресурсларининг қайтими (унумдорлиги) доимий бўлади: $Q_A = a_v = v_s$;



38-чизма. Ресурслар ўзгаришининг ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири

б) агар ишлаб чиқариш ҳажми N мартадан кам купайса ($Q, L \times Q_0$), ишлаб чиқариш куламининг камайиб бориш ҳолати содир бўлади $Q_A < a_v < v_s$.



39-чизма. Ишлаб чиқариш ҳажмини мулжалдагидан камайтишининг оқибатлари

Ишлаб чиқаришни ҳар сафар ошириб бориш шунга яраша ресурслар сарфини талаб этади.

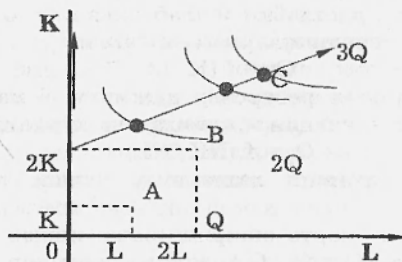
в) агар ишлаб чиқариш N мартадан кўп ошса ($Q_1 > N \times Q_0$), унда ишлаб чиқариш ҳажмининг усишидан олинадиган қайтим (фойда) купаяди. $Q_A > \Delta v > \Delta c$;

40-чизмада

буни

куриш

мумкин.



40-чизма. Ишлаб чиқариш усишининг ресурслар сарфини камайтишига таъсири

Ишлаб чиқариш функцияларини ифодаловчи яна битта белгини, яъни ресурсларнинг ухшашлиги белгисини киритсак, у ҳолда ресурсларни N марта купайиб бориши билан ишлаб чиқариш Nt марта ошади:

$$Q_1(NK, NL) = Nt Q_0(KL).$$

t -функцияларнинг ёки ресурсларнинг ухшашлиги даражасини курсатади.

Ўхшашлик даражаси ишлаб чиқариш кўламини ошириш ҳисобига олинган қайтимни (фойдани) курсатади.

а) агар $t=1$ бўлса, ишлаб чиқариш омиллари ухшаш, қайтим доимий бўлади.

б) агар $t < 1$ бўлса, ишлаб чиқариш кўламининг қайтими камайиб боради.

в) агар $t > 1$ бўлса, ишлаб чиқариш кўламининг ўсишидан олинадиган натижа купайиб боради.¹

Агар бу мулоҳазаларни чизмада курсатадиган бўлса, ишлаб чиқариш кўламининг қайтими кўрсаткични координата ўқининг бошланишидан чиққан уқ узунлигидаги масофа ифодалаш мумкин, яъни изокванталар ўртасидаги ишлаб чиқариш ҳажмлари ифодалади:

$$(Q) - Q, 2Q, 3Q \text{ ва ҳоказо.}$$

¹ Ивашковский С.Н. «Микроэкономика». М.: «Дело», 1998. 176–177-бетлар

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. Ишлаб чиқариш жараёни - бу хомашё ва материалларни тайёр маҳсулотга айлантириш жараёни.

2. Ишлаб чиқариш омиллари - бу меҳнат, капитал, хомашё ва материаллар.

3. «Меҳнат» - кишиларнинг товар ишлаб чиқариш ва хизмат курсатиш борасидаги жисмоний ҳамда ақлий меҳнати қобилиятларига айтилади.

4. «Ишлаб чиқариш функцияси» - ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмлари фирма сарф қиладиган меҳнат ва капитал ресурслари ҳажмига боғлиқлиги.

5. «Изокванта» - бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлашда ишлатиладиган барча ишлаб чиқариш омилларининг жойлашишини ифода этувчи эгри чизиқ.

6. Ишлаб чиқариш даври - хомашё ва материалларни киритилгандан то тайёр маҳсулот булиб чиққунча кетган вақт узунлигидир.

7. Демпинг - ички бозорда товарларни ташқи бозорда нисбатан построқ баҳода сотиш. **Демпинг** баҳолари сотиладиган товарлар таннархидан пост баҳода булиши мумкин. **Демпинг** ташқи бозорда рақобат кураши воситаси сифатида ишлатилади.

8. Депозит - молия-кредит, божхона, суд ёки маъмурий ташкилотларга сақлаб туриш учун берилган пул маблағлари ёки қимматли қоғозлардир. Депозитни ишончлигини билдирувчи ҳужжат бўлиб депозит гувоҳномаси ҳисобланади.

9. Депозит сертификати - банкда тезкор фоиз олиш мумкинлигини курсатувчи қимматли қоғоз.

10. Дефляция - Давлат томонидан инфляцияни камайтириш мақсадида ортиқча пулларнинг бир қисмини муомаладан олиш.

11. Ипотека - кучмас мулк (ер, қурилишлар) ни узоқ муддатли ссуда олиш учун гаровга қўйиш.

12. Маржа - товарлар, қимматли қоғозлар, фоиз ставкалари орасидаги фарқ.

13. Субсидия - юридик ва жисмоний шахслар, маҳаллий ҳокимият органлари, бошқа давлатлар учун пул ҳисобида бериладиган ёрдам (посobie). **Субсидия** - истиқболли соҳаларни ривожлантириш, зарарига ишлаган корхоналар учун, янги иш жойларини ташкил этиш учун, баҳо ўсиши натижасидаги қушимча харажатларни қоплаш, қишлоқ хўжалигини ривожлантириш, фундаментал илмий тадқиқот ишлари, янги технологияни киритиш ва бошқалар учун бериладиган, қайтариб олинмайдиган давлат ёрдами.

14. Ссуда - келишилган муддат мобайнида заём қийматидан фоиз ҳисобида олинadиган тулов учун берилган заём.

15. Субвенция - давлат томонидан маҳаллий ҳокимият

органларига бериладиган ёрдам пули (субвенция корхоналарга давлат томонидан махсус лойиҳаларни молиялаштириш учун ҳам берилиши мумкин).

Назорат саволлари

1. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш нима?
2. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш усуллари, уларнинг моҳиятини айтинг.
3. Ишлаб чиқариш жараёни ва уни ташкил этиш қоидаларини сананг.
4. Ишлаб чиқариш даври, унинг таркиби, ишлаб чиқариш даврини ҳисобланг.
5. Фирма ва корхоналар маҳсулот ҳажмини купайтириш учун ресурсларни қандай танлаши лозим?
6. Изокванта чизигининг моҳияти нимада?
7. Қисқа даврда ишлаб чиқариш ҳажми қандай узгаради?
8. Ресурслар узгаришини ишлаб чиқариш ҳажмига таъсирини чизмалар ёрдамида тушунтиринг.

8-боб. РЕСУРСЛАР ВА МАҲСУЛОТ БОЗОРИДА ФИРМАЛАРНИНГ ҲОЛАТИ

8.1. Ишлаб чиқаришнинг ижтимоий ҳаётдаги ўрни ва иқтисодий аҳамияти

Иқтисодий нуктаи назардан ишлаб чиқариш ижтимоий тақдор ишлаб чиқаришнинг қуйидаги туртта босқичидан бири ҳисобланади: ишлаб чиқариш – тақсимлаш – айирбошлаш – истеъмол. Кишилар мусиқа билан машғул булишдан, билим олишдан аввал емоқлари, ичмоқлари, киймоқлари ва уй-жойга эга бўлмоқлари даркор.

Ишлаб чиқариш тақдор ишлаб чиқаришнинг бошқа босқичларига қараганда биринчи ўринда туради ва ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Дунёга машҳур иқтисодчилар хулоса қилишича: «маълум даражадаги ишлаб чиқариш... маълум миқдордаги истеъмолни, тақсимотни, айирбош қилишни ва бундай турли хил ҳолатларни бир-бирига бўлган маълум даражадаги муносабатларини тақозо этади».

Ишлаб чиқариш жамият ривожидagi энг асосий омил эканлигини биринчи бор дунё иқтисодиётида инглиз сиёсий иқтисоди классиклари булган У.Петти, А.Смит, Д.Рикардолар ва француз физиократлари Ф.Кэне, А.Р.Тюрго, В.Мирабо П.Дюпон де Немурлар ажратган. Маркс уларнинг ижтимоий тараққиётнинг асоси ишлаб чиқариш эканлиги туғрисидаги тезисини ривожлантирган. XIX аср охиридаги классик сиёсий иқтисодиётни Австрия иқтисодий мактаб намоёндалари **Маржинал иқтисодий назарияси билан тўлдирди**.

Уларнинг фикрича, жамият ривожини ҳаракатлантирувчи куч бу ишлаб чиқариш эмас, балки истеъмол соҳасидир. Худди шу кишиларнинг ўзгарувчан талаблари иқтисодиётни ривожлантириш дастаги ҳисобланади:

«...кишилар ўзларининг талаблари билан ... Ҳар қандай кишилик ҳўжалигининг дастлабки ва охириги манзиллини ташкил этади».*

Маржиналистларда буюмларнинг киймати эмас, фойдалилиги илмий тадқиқотнинг дастлабки буғини булиб ҳисобланади. Улар пировард миқдорларга таяниб иш кўрадилар.

Иқтисодий фаолиятнинг мақсади нима? Бу умуман нарсаларни ишлаб чиқаришни кўпайтириш эмас, балки фойдали, қимматга эга бўлган неъматларни, яъни кишилар нимани қадрласалар шуни ишлаб чиқаришни кўпайтириш зарур. Неъматларни қиммати эса айирбошлаш жараёнида юзага чиқади.

Агар уй ҳўжалигида етиштирилган маҳсулот, масалан, 6 т картошканинг 4,5 си унинг учун ортиқча булса, маҳсулотнинг шу қисми унча қимматга эга эмас. Бу ҳўжалик ортиқча миқдор

* Австрийская школа политической экономии. М.: «Экономика», 1992. 89-бет

картошкали сотиб, унинг пулига ёки картошканинг урнига дон маҳсулоти ва бошқа нарсалар олиши мумкин. Лекин бошқа хужаликлар, истеъмолчилар картошкага муҳтож. Улар учун картошка маҳсулотининг қиммати, фойдалилиги юқори. Шунга ухшаш бошқа маҳсулотларни, масалан, уй хужалигида чорва (гушт), дон етиштириш ёки ҳунармандчилик йули билан пойафзал, махси, поп, эппик-ром ишлаб чиқаришларни мисол қилиб олиш мумкин. Лекин курилиб турибдики, маҳсулотлар миқдори бундан купайгани йўқ-ку! Туғри, буюмларнинг қиммати айирбошлаш мобайнида ошиб кетди, шу маҳсулотларни қадрига етадиганлар учун фойдали бўлиб қолди.

Бойлик моддий категория эмас, иқтисодий категориядир. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган харажатлар истеъмолчилар фаровонлигини оширишда фойда келтирмоқда.

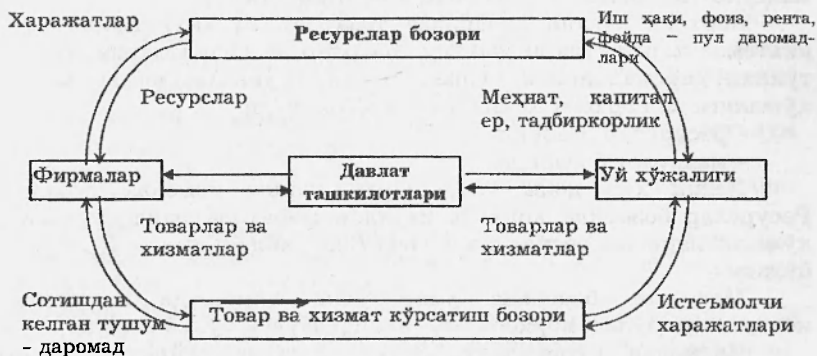
Айирбошлаш ишлаб чиқаришни рағбатлантиради. Демак, марксистик иқтисодиёт назариясидаги «тенг қимматга эга булган нарсаларгина айирбош қилиниши мумкин» деган назария асоссиз бўлиб чиқади. Сабаб, айирбошладда турли хил қимматга эга булган нарсалар айирбошланади, чунки бозордаги иштирокчилар айирбошлаш учун бозорга келтирилган буюмларнинг фойдалилигини турлича баҳолайдилар. Ҳар бир томон узи учун унга қимматга эга булмаган нарсаларни қиммати кўпроқ бўлганларига айирбош қиладилар.

Худди ана шунда айирбошлаш унумдорлигининг манбаи кўринади. Бундай назария билан ишлаб чиқаришни бойлик яратишдаги аҳамияти инкор қилинмайди. **Ишлаб чиқариш**, сўзсиз бойликни купайтиради. Лекин яратилаётган моддий неъматлар жамият талабини қондира олган, яъни **истеъмолчилар томонидан тан олинган, қабул қилинган миқдори даражасида бойликни кўпайтирган, акс ҳолда, ишлаб чиқариш фойдасиз, маъносиздир.**

Бозор хўжалиги шароитида айирбошлаш орқали буюмларни фойдалилигини истеъмолчи баҳолаганлиги учун айирбошлаш жараёни унумдор ҳисобланади. Бундан ташқари айирбошлаш ресурслардан фойдаланиш самарадорлигини оширади. Ишлаб чиқарувчиларни жамият учун зарур булган маҳсулотларни ва зарур булган миқдорда ишлаб чиқаришга йуналтиради.

8.2. Ресурслар бозори

Ҳар қандай товарларни ишлаб чиқариш ва хизмат курсатилиш учун фирмалар узлари учун зарур бўлган иқтисодий ресурсларни топишлари лозим. Ресурсларнинг эгалари - уй хўжаликлари ҳисобланади (households). Ресурслар бозорида уй хўжаликлари сотувчи бўлиб, фирмалар эса - харидор бўлиб пайдо бўлади. **Тайёр маҳсулот бозорида аксинча, фирмалар таклиф этувчи, сотувчи бўлса, уй хўжаликлари эса харидор, истеъмолчи бўлиб юзага чиқади.** Ресурслар бозори ва товарлар бозорининг боғлиқлигини Р.Макконнелл ва Л.Брю таълимотига асосан 35-чизмадан куринади.



41-чизма. Ресурслар бозори ва товарлар бозорининг узаро боғлиқлиги

Чизмада ресурслар бозорида фирма ишлаб чиқариш омиллари ҳақини тулаб товарлар ишлаб чиқаради ва хизмат ишларини бажаради. Бу корхонанинг асосий вазифасидир.

Ресурслар бозорини ўрганишда марказий масалалардан бири ишлаб чиқариш омиллари баҳосининг шаклланиши.

Бунинг зарурияти ва аҳамияти қуйидаги шарт-шароитлар билан белгиланади:

- ресурслар баҳоси - уларнинг эгалари даромадига таъсир этувчи асосий омил (иш ҳақи, фоиз, рента тўлови, тадбиркор фойдаси);

- ресурслар баҳоси тармоқлар ва фирмалар ўртасида қандай тақсимлаш кераклигини белгилайди;

- ресурслар баҳосига қараб уни истеъмол қилувчи фирмалар харажати шаклланади;

- ресурслар баҳосига қараб жамият бойлиги (даромад) ёлланган ходимлар, ер эгалари, капитал эгалари (сармоядорлар), тадбиркорлар ўртасида тақсим этилади.

Жамиятнинг хусусий ва ижтимоий талабларини қондириш

учун уй хўжаликлари ва давлат ташкилотларига катта миқдорда товарлар, хизматлар келиб тушади. Корхонани меҳнат, капитал, тадбиркорлик қobiliяти каби иқтисодий ресурсларга қилган туловлари ишлаб чиқариш харажатлари (ёки маҳсулот таннархи) ҳисобланади. Лекин бир вақтнинг узида иш ҳақи фоизи ва уй хужалигидаги фойдали ташкил қилган шу туловлар ресурслар харид қилиш учун сарфланади. Уй хужаликлари пул даромадларини сарф қили жараёнида зарур булган товар ва хизматларга узларининг талабларини ифода этган булади. **Корхонанинг бу хизматлари ва таклифлари узоро таъсири маҳсулот ва хизматлар баҳосини белгилайди.**

Корхона нуқтаи назаридан товарлар ва хизматларга булган истемол харажатлари уни шу товарлар ва хизматларни сотишдан тушган даромадларини ташкил этади. Шуни билиш керакки, уй хужалиги ва корхона икки бозорда қатнашади:

- ресурслар бозорида;
- маҳсулот бозорида.

Лекин ҳар доим улар қарама-қарши томонда турадилар. Ресурслар бозорида корхона харидор сифатида пайдо булади, уй хужаликлари эса ресурс эгаси сифатида таклиф этувчи булиб пайдо булади.

Маҳсулот бозорида улар урин алмашади. Уй хужалиги истемолчи булиб, корхона эса таклиф этувчи булиб қолади.

Чизмадан куринадики, барча хужалик субъектлари битта бозорда иштирок этади. Лекин уларни, «Корхона – уй хужалиги», «Корхона-давлат ташкилотлари» булган ҳолатидаги боғлиқлиги ҳар хилдир.

Хужалик фаолиятининг барча субъектлари жамият иқтисодий механизмининг бир бутун қисмини ташкил этади.

Бозордаги айирбошлаш жараёни фақат маҳсулот ишлаб чиқарилганда ва хизматлар кўрсатилгандагина содир булади. Бундай неъматлар эса фақат микродаражада дастлабки ишлаб чиқариш бугинларида яратилади. Шунинг учун бозорни шаклланишида, талабни қондирилишида корхоналарни яратиш ва ривожлантиришнинг иқтисодий аҳамияти ниҳоятда юқори.

Маҳсулот ишлаб чиқариш учун ҳар бир корхонада ресурслар узоро боғланиши, бир-бирига таъсир этиши, яъни ишлаб чиқаришни ташкил этиш лозим. Бунда ҳар қандай шароитда ресурслар чекланган булади. Шунинг учун корхоналар узларининг иқтисодий хусусиятларига қараб, турлича фаолият натижаларига эга булади.

1. Максимал-берилган (мавжуд) ресурслар ҳисобига энг кўп маҳсулот ишлаб чиқаришга эришиш зарур.

2. Минимал-маълум ҳажмдаги маҳсулотни энг кам ишлаб чиқариш ресурслари ҳисобига таъминлаш.

3. Оптимал – харажат ва натижалар маълум (фойдали) нисбатида булади.

Куришиб турибдики, ресурслар баҳоси фирмаларнинг бозордаги хатти-ҳаракатини белгилашда муҳим роль уйнайди.

8.3. Фирма ресурсларининг пировард унумдорлиги

Фирмалар ресурслар бозорида харидор сифатида иштирок этиб, кузлаган мақсади - уз фойдасини ошириш йулида ҳаракат қилади. Демак, фирма ресурсларни харид қилишдан аввал ундан ишлаб чиқариладиган буюмлар, товарларни бозорда қандай сотишини ҳисобга олиши керак.

Масалан, гул етиштирувчи хужаликлар шу гулларни кейинги йилларда Россияда ёки бошқа жойларда тез ва қимматроқ, катта ҳажмда сотилишини ҳисоблаб, ерларни ижарага оладилар, гул кучатларини тайёрлаб, экиб, бошқа харажатлар қиладилар.

Лекин ишлаб чиқариш омиллариини харид қилишда маълум қоидаларга амал қилиш зарур:

1. Фирмада (ёки корхонада) қўшимча қанча ишчи ишлаши лозим?

2. Ҳар бир қўшимча бирлик ресурс ёки ишлаб чиқариш омилини харид қилиш учун фирма ресурсларининг пировард харажатиини (MRC) қанчага оширади?

Биринчи қоида изоҳланадиган булса, қўшимча ишчиларни ёллаш (масалан, бир киши ёки 5, 10 киши) албатта фирманинг харажатларини оширади. Лекин шунинг ҳисобига маҳсулот, даромад купаяди. **Қоида буйича, қўшимча даромад иш ҳақи харажатларидан юқори бўлгандагина қўшимча ёлланган ишчиларни ишлатиш фойдали ҳисобланади.** Қўшимча ёлланган ишчилар ҳисобига олинган қўшимча маҳсулот ҳажми пировард маҳсулот (MR) деб аталади. Ана шу қўшимча бирлик маҳсулотни сотишдан олинган даромад «фирма ресурсларининг пировард унумдорлиги» деб аталади (MRP) ва қуйидагича топилади:

$$MRP_1 = MP \times MR.$$

Муҳим аҳамиятга эга булган бу тенглик тайёр маҳсулот сотиладиган ҳар қандай бозорда амал қилади.*

Бунда:

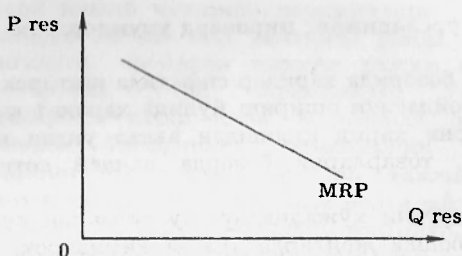
MP - ишлаб чиқариш омилининг пировард маҳсулоти;

MR - қўшимча бирлик маҳсулотни сотишдан тушган пировард даромад.

Қуйидаги талаб эгри чизигида фирманинг тайёр маҳсулот бозорида қўшимча бирлик маҳсулотни сотишдан келган даромади кўрсатилган (уз маҳсулотига булган талаб ҳисобига). **Қуйидаги эгри чизик ресурслар унумдорлигининг камайиб боришини кўрсатади:**

* Рақобатлими йўқлиги ундан қатъий назар.

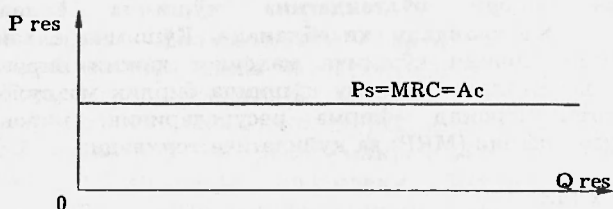
фирма қанча кўп ресурс ишлатса, ресурслар бирлигининг пировард унумдорлиги шунча паст булади (35-чизма).



42-чизма. Ресурслар унумдорлигининг камайиб бориши

Иккинчи қоида. Ресурсларнинг пировард харажатлари миқдорига ресурсларнинг сотилиш баҳоси таъсир этади. Ресурслар баҳоси такомиллашган рақобат бозорида доимий булади. Чунки сотувчилар - фирмалар ёки уй хужаликлари таклиф баҳосига таъсир эта олмайди. Бундай баҳо бозорда қўйилади. Шунинг учун 43-чизмада MRC тўғри чизиқ бўлиб, абсцисса уқига параллел ётади.

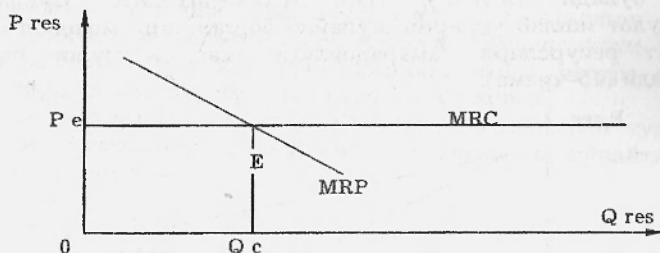
Харидор фирма учун таклиф эгри чизиғи (P_s) - бу унинг пировард ҳаражатлар эгри чизиғи (MRC), у уртача харажатлар эгри чизиғига (A_c га) мос келади.



43-чизма. Рақобатдаги фирманинг ресурсларга бўлган талаби

Фирманинг ишлатадиган ресурслари миқдорини танлаш принципи (қоидаси) қуйидаги тенглик талабига тўғри келиши зарур: $MRP = MRC$ (43-чизма).

Қе миқдорда ресурс ишлатилганда чизмадаги Е нуқтада MRP ва MRC ларнинг тенглигига эришиш мумкин.



44-чизма. Фирма томонидан ресурсларни харид қилиш ҳажмини танлаш

Фирма қачон ресурсларни кун харид қилади? Қушимча бирлик ресурслар (MRP) дан келадиган даромад улардан фойдаланиш харажатларидан юқори булишини таъминласа (MRC), фирма ресурсларни купроқ харид қилади. Шунда $MRP > MRC$ ва MRP чизиги MRC дан тепада туради.

Агар $MRP < MRC$ булса қушимча омиллардан фойдаланиш харажатлари даромадга нисбатан купроқ камаяди.

Фирма фойдасини максимал даражада булишининг асосий шарти - ресурсларни пировард унумдорлигининг пировард харажатларга тенг келишидадир: $MRP = MRC$.

Бу фикрлар фирманинг маҳсулот сотишдаги мувозанати шартига анча ўхшаш келади: $MR = MC$. Лекин унда маҳсулотни сотиш тўғрисида, бу ерда ресурслар харажати тўғрисида гап боради.

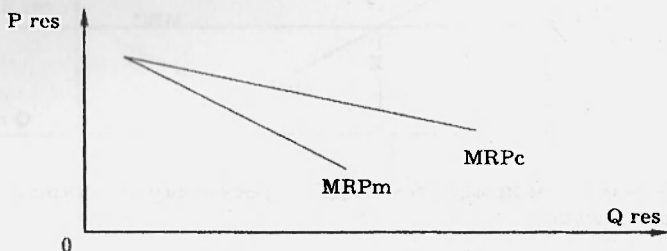
Тайёр маҳсулот бозори рақобатлими ёки монопол ҳолатдами, ундан қатъий назар фирманинг ишлаб чиқариш омиллари бозоридаги мувозанатининг бу олтин қоидаси: $MRP = MPC$ - ҳар қандай ишлаб чиқариш омиллари бозори учун бор булган ҳақиқатни ўзгинаси.

Рақобатдаги ва монопол шароитдаги фирма учун тайёр маҳсулот бозорида амал қилаётган ресурсларнинг пировард унумдорлиги бошқача (44-чизма).

Тайёр маҳсулот ва хизматларнинг такомиллашган рақобат бозорида фирма ўз маҳсулотининг ҳаммасини уша бир хил бозор баҳосида сотади. Агар фирма ресурс бирлигининг миқдорини оширса, ресурсларнинг пировард унумдорлиги, яъни шунинг ҳисобича олинадиган пировард маҳсулот ҳажми камаяди. Чунки ресурслар унумдорлигининг камайиб бориш қонуни амал қилади. Ресурсларнинг пировард унумдорлиги $MRP_c = MP \times MR$, бунда $MR = P$, шунинг учун $MRP_c = MP \times P$.

Агар тайёр маҳсулот бозорида фирма якка ҳоким булса, у ўз маҳсулотини бозордаги баҳо пасайгандагина купроқ сотиши мумкин. У ҳолда фирманинг пировард даромади ҳар доим баҳо даражасидан

кам бўлади: $(MR < P)$, яъни $MRP_m = MP \times MR$. Шундай қилиб, маҳсулот ишлаб чиқариш купайиб борган сари монопол фирманинг фақат ресурслари самарадорлиги эмас, маҳсулот баҳоси ҳам пасаяди (45-чизма).



45-чизма. Рақобатдаги ва монопол шароитдаги фирма ресурсларининг пировард унумдорлиги

$$(MRP_m = MP \times MR) \quad (MRP_c = MP \times P)$$

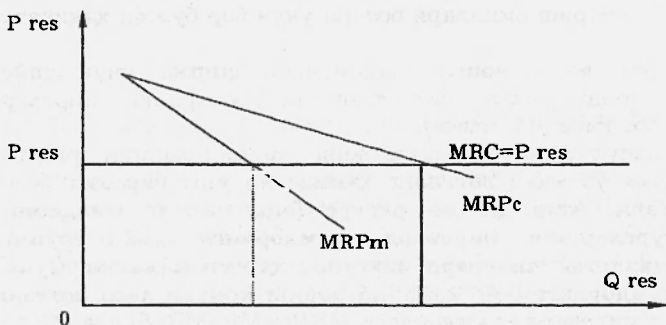
Бунда:

MRP_m - монопол фирманинг маълум миқдордаги ресурсларининг пировард унумдорлиги;

MRP_c - рақобатдаги фирма ресурсларининг пировард унумдорлиги.

Бундай ҳолат фирма учун муҳим аҳамиятга эга, чунки ресурсларнинг пировард унумдорлиги фирма ишлатиши лозим булган ресурслар миқдорини аниқлашга ёрдам беради.

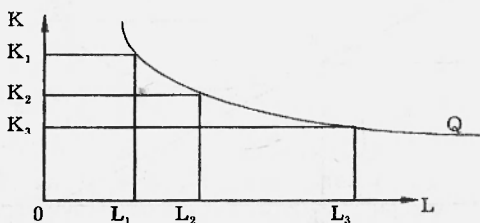
Рақобатдаги ва монопол шароитдаги фирма ишлатадиган ресурслар миқдори 46-чизмада курсатилган.



46-чизма. Рақобатдаги ва монопол фирманинг харид қиладиган ресурслари ҳажми

Амалиётда узоқ давр мобайнида фирма ишлатадиган барча ресурслар миқдорини узгартириши мумкин. Шунинг учун барча ресурслар миқдори узгайиб турса фирмага қанча ресурс зарур бўлади? Уларнинг ҳар бир туридан қанча олиш керак?

Масалан, меҳнат (L), капитал (K) каби ресурсларнинг турлича миқдори маҳсулот ҳажмини (Q) бир хил даражада купайтиради (Изокванта), (47-чизма).



47-чизма. Тенг миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш эгри чизиги (Изокванта)

Фирма уз фойдасини максимал даражага етказиш учун нима қилиши зарур? Фақат харажатларни камайитириш кифоя эмас. Фирманинг товарларни энг кам сарф-харажат билан турлича ҳажмда ишлаб чиқариши йуллари куп.

Ресурслар бозорида фойдани максимал даражага етказишнинг асосий шarti - ресурс харажатлари (ресурс баҳоси) билан ресурсларни пировард маҳсулдорлигининг тенглигини таъминлашдир. Масалан, меҳнат ресурслари:

$$\frac{MRP_L}{P_L} = MRP_r$$

Бошқача қилиб айтсак, меҳнат харажатларига яраша иш бажарилиши, маҳсулот ишлаб чиқарилиши зарур.

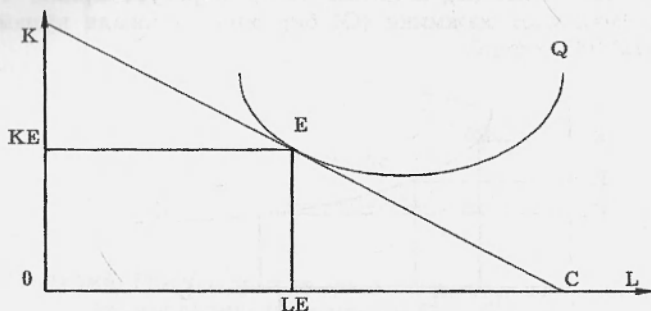
Капитал ресурси учун ҳам шу қондани қўллаш мумкин. Бунинг учун капиталнинг баҳоси (P_K) капиталнинг пул ҳисобидаги пировард маҳсулига (MRP_K) баробар келиши лозим:

$$P_K = MRP_K$$

Шундай қилиб, фирма рақобат бозорида ресурслардан фойдаланишда максимал фойдага эришишни таъминлайдиган ресурслар миқдорини харид қилади.

Фирма ишлатадиган ресурснинг миқдори унинг баҳосини шу ресурс ҳисобига олинадиган пул қийматидаги пировард маҳсулотига баробар келгандагина уз фойдасини максимал даражага чиқара олади:

$P = MRP$; $P_K = MRP_K$ ёки $\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_K}{P_K} = 1$ бўлса, ишлаб чиқариш омилларида бирининг баҳоси узгарса, бошқа омиللар ҳисобига уз фойдасини оширади. Буни 48-чизма курсатади:



48-чизма. Ресурсларни оптимал боғлаб (танлаб) ишлатиш

Меҳнат ресурсларини ишлатиш купайиб бориши билан унинг пировард самараси MRP_L пасаяди. Капитал сарфининг купайиб бориши билан унинг пировард маҳсули (MRP_K) камаяди, Q эгри чизигидаги барча нуқталарда ишлаб чиқариш омиллари умумий унумдорлиги ортади. Шунинг учун Q эгри чизиги ишлатиладиган ишлаб чиқариш омиллари унумдорлигининг нисбатини курсатади. C эгри чизиги эса E нуқтада ишлаб чиқариш омиллари баҳосининг нисбатини P_K/P курсатади:

$$\frac{MRP_K}{MRP_L} = \frac{P_K}{P_L}$$

Бу E нуқта ишлаб чиқариш ресурслардан оптимал равишда фойдаланиб, Q ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш билан фойдани максимал даражага етказилишини курсатади.

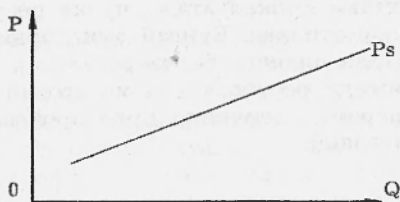
Шу билан бирга дастгоҳлар учун баҳо пасайса (демак, харажатлар камайса) фирма маҳсулоти купаяди. Ўз навбатида маҳсулот ҳажмининг ўсиши ресурсларга бўлган барча талабни купайтиради. Дастгоҳлар баҳосининг пасайиши ишлаб чиқариш ҳажмининг самарасини оширади.

Бошқача қилиб айтганда, замонавий, унумдорроқ ва нисбатан арзон технологияларни қўлланилиши ҳисобига маҳсулот ишлаб чиқариш купаяди, корхона фойдаси ошади ва ресурсларга бўлган талаб янада кучаяди.

Демак, дастгоҳлар баҳосининг пасайиши ишчи кучига бўлган талабни пасайтирса, ишлаб чиқариш ҳажмининг самараси эса ортади.

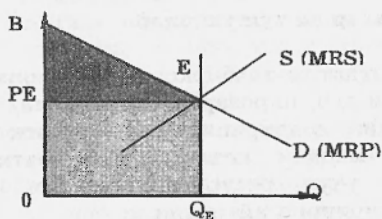
Рақобат бозорида ишлаб чиқариш омиллари умуллан мувозанати уларга бўлган талаб ва таклифнинг тенглигига боғлиқ. E нуқтада мувозанат баҳо P_E га тенг бўлиб, мувозанат ҳажмидаги ресурслар

миқдори Q_E булади (50-чизма).



49-чизма. Ресурснинг бозор таклифи

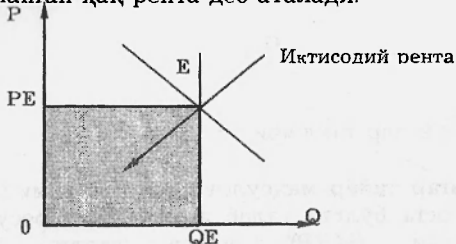
50-чизмага асосан, агар тайёр маҳсулот бозори такомиллашган рақобатда булса D ресурсга булган талаб эгри чизиги ресурснинг пировард унумдорлигини (MRP) ифода этади. Бундан истеъмолчилар манфаатдор булади. Юқорида айтилганидек, **ресурслар бирлигининг харажати ортиб борса, уларнинг пировард унумдорлиги пасаяди.** Ресурс таклифи эгри чизиги бу фирманинг харажати, яъни қушимча бирлик ресурс ишлатишдан ҳосил булган пировард харажатлардир (MRC). **Шундай қилиб, E нуқтада ресурснинг пировард унумдорлиги (MRP), унинг пировард харажатларига (MRC) тенг келади.**



50-чизма. Рақобат бозорида ишлаб чиқариш омилларининг талаби ва таклифи

Ишлаб чиқариш омиллари бозори ва тайёр маҳсулот бозори, яъни иккала бозор такомиллашган рақобатда булса, **ресурслардан фойдаланиш самарали бўлади.** Бунга сабаб, **умумий фойда билан умумий харажатлар ўртасидаги фарқ катта бўлади.** 50-чизмада $OBEQE-QE$ ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришдан олинган даромад; $OPEEQE-QE$ ҳажмдаги маҳсулот учун ресурслар харид қилиш учун қилинган умумий харажатлар PE BE учбурчак майдони қушимча миқдорига мос келади. Такомиллашган рақобат бозорида барча ресурслар PE баҳода сотилади. Шу баҳо даражасида ишлаб чиқариш охириги бирлик (пировард) ресурс QE жалб этилади.

ОРЕЕQE майдони 51-чизмада иқтисодий рентани курсатади. Бу ерда ҳамма даромад иқтисодий рентани ташкил этади, чунки ресурслар баҳосидан қатъий назар таклиф этилади. Бундай омилларнинг энг характерли тури - ердир. Q_E дан олдинги барча ресурслар юқори баҳода таклиф этилади. Натижада ресурслардан иқтисодий рента ундирилади; бу эса қушимча даромад, демакдир. Ердан фойдаланиш учун туланган ҳақ рента деб аталади.



51-чизма. Ресурсларга таклиф ниҳоятда нозластик булгандаги ресурс баҳоси

Хулоса қилинадиган булса, бозордаги талаб ва таклиф ресурслар қимматини, ишлаб чиқариш учун қанча ресурс кераклигини аниқлаб беради.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. Меҳнат ресурслари - меҳнат ва тадбиркорлик қоблиятидир.
2. Тадбиркорлик фаолияти деб, пировард натижада тадбиркор узининг моддий манфаатларини қондириш мақсадида ижтимоий талабларни қондираоладиган моддий неъматларни яратиш ва хизмат ишларини бажариш учун ресурсларни (яъни ишлаб чиқариш омилларини) бирлаштиришига айтилади.

Назорат саволлари

1. Ишлаб чиқаришнинг жамият ҳаётидаги ўрни ва аҳамияти нимада?
2. Ишлаб чиқариш омиллари тушунчасининг таркибини ва моҳиятини ёритинг.
3. Ресурслар бозори ва товарлар бозори тушунчалари, уларнинг боғлиқлигини тушунтиринг.
4. Пировард унумдорлик нима, қачон унга эришиш мумкин?
5. Фирма фойдасини максимал даражада булишининг асосий шартлари нимадан иборат?

9-боб. КАПИТАЛ ҚҰЙИЛМАЛАР

9.1. Капитал (инвестицион ресурслар) туғрисида тушунча

Капитал – ҳал қилувчи иқтисодий категориялардан бири.

Капитал – катта ҳажмдаги пул маблағлари ҳисобига кишилар томонидан, илгари яратилган, узоқ давр хизмат қиладиган барча ишлаб чиқариш воситалари – асбоб-ускуналар, дастурлар, бинолар, иншоотлар ва шунга ухшаш бажарилган ишлар, шуниингдек, номоддий элементларни (масалан, кишилар қобилияти, маълумоти, малакаси кабиларни) ҳам уз ичига олади.

Капитал нима?

1. Капитал - узи купаювчи қиймат. Бундай таъриф капиталнинг умумий формуласидан ($\Pi - T - \Pi^1$) келиб чиқади; бунда Π – дастлаб авансланган капитал ва Π^1 қушилган қиймат.
2. Капитал – буюм эмас, балки маълум даражадаги ижтимоий-иқтисодий муносабатлар, улар буюмларда ифодаланади ва уларга ижтимоий тус беради (машиналар, бинолар, пуллар ва ҳ.к.лар). Улардан ёлланган ишчи кучи ёрдамида фойдаланишдагина капитал була олади. Капитал уз эгасига фойда келтириши зарур.
3. Капитал - ҳаракат, тухтовсиз айланиш жараёнидир. Унга жим ётган буюм сифатига қараб эмас, фақат ҳаракатдаги нарса деб қараш лозим.

«Капитал» ибораси моддийлашган шаклдаги капитални, яъни ишлаб чиқариш воситаларига киритилган капитални ифодалаш учун ишлатилади. (Ивашковский С.М. Микроэкономика. Учебник. М., «Дело», 1998. 359-бет)

Капитал жамиятнинг барча ишлаб чиқариш муносабатларини, яратилган бойликни тақсимлаш буйича мулкдорлар уртасидаги муносабатларни ҳам қамраб олади.

Иқтисодиётда капитал тушунчасидан ташқари, "инвестиция", "инвестицион ресурслар" тушунчаси ҳам ишлатилади.

"Капитал" ибораси ишлаб чиқариш воситаларини яратиш учун пул маблағлари сарфланганлигини курсатиш учун ишлатилади.

Иқтисодиёт назарияси капиталнинг қуйидаги турларини ажратади:

1. **Молиявий (пул) капитал** – маълум қийматта эга булган пул ва қимматбаҳо қоғозларнинг йиғиндиси.

Молия иқтисодий категория бўлиб, ҳужаликнинг барча соҳаларида пул муносабатларини ҳосил қилиш, уларни тақсимлаш ва ишлатиш жараёнидаги иқтисодий муносабатларни ифодалайди.

Мазкур жараёнда **иқтисодий фаолият устувор аҳамиятга эга**, яъни у пул булишини талаб қилады. Демак, **ишлаб чиқариш молияни вужудга келтиради**. Товарлар ва хизматлар тақсимлангандан сунг истеъмол қилинади ҳамда қиймат шаклида

турли хил мақсадларга мулжалланган пул ресурслари ҳосил булади. Шунингдек, бу пул товарларга айирбошланади, пировардида истеъмол қондирилади. Товар ишлаб чиқариш учун **сарфланган меҳнат қуроллари қийматини ифодаловчи қисми амортизация фондига куриб, йигилиб боради ва молиявий ресурсга айланади.**

Пул ресурслари – молиявий муносабатларнинг объекти.

2. Жисмоний (техник) капитал ишлаб чиқаришнинг турли хил фазаларида ишлатиладиган ва инсоннинг меҳнат унумдорлигини оширадиган (станоклар, бинолар, компьютерлар ва шунга ухшашлар) моддий воситалар йиғиндисидир.

Жисмоний капитал – айрим қимматбаҳо қоғозлардан фойдаланиш буйича ҳуқуқлар мажмуаси. Лекин бу ҳуқуқлар унинг эгасига ҳеч қандай меҳнат харажатларисиз даромад келтиради. Бошқача қилиб айтганда, жисмоний капитал товарлар ишлаб чиқариш ва ишларни бажаришда иштирок этадиган, илгари ишлаб чиқарилган товар запаслари ҳисобланади. **Капитал қўйилмалар харажат сифатида қўйидаги ишни бажариш учун мулжалланган булади:**

- ишлаб чиқариш объектларини қуришга;
- ноишлаб чиқариш объектларини қуришга, барпо қилишга (масалан, маданий-маиший муассасаларни барпо қилишга, маъмурий биноларни қуришга, лойиҳа-тадқиқот ва геологик қидирув ишларни бажариш учун ва ҳ.к.).

Демак, иқтисодий тўплаган асосий фондлар – техника воситалари, бинолар, телевизорлар, темир йўллар, самолётлар ва бошқаларнинг умумий захираси **жисмоний капитал ҳисобланади.** Асосий фондлар инвестиция харажатлари ёки капитал қўйилмалари ҳисобига қўлайиб боради. **Жисмоний капиталнинг ердан фарқи шуки,** ер фонди қўпаймайди. Ернинг миқдори чекланган, у табиат берган неъмат, у қайта ишлаб чиқарилмайди. Лекин у ҳам ишлаб чиқариш омили. Амалиётда улар ўртасидаги фарқни ажратиш қийин.

3. Инсоний капитал. Улар инвестицияларнинг натижаси бўлиб, маълум давр мобайнида даромад келтириб туради.

Инсоний капитал бу шундай қўйилмаларки, улар кишининг жисмоний ва ақлий қобилиятларини қўпайтиришга олиб келади.

Жаҳонга машҳур «Toyota» фирмасининг, америкалик Г.Форд компаниясининг муваффақиятлари ҳам ишчининг касб-малакасига, феъл-атвориға боғлиқ бўлган **Венчур капитали** янги ёки кичик корхоналарнинг кўп миқдордаги акциялар пакетига алмаштириш йули билан сарфланадиган инвестициялар ҳисобланади.

«Венчур» сўзи ингл. venture таваккалчилик билан иш бошлайдиган корхона- маъносини беради.

"Капитал" тушунчаси ҳар хил олимлар томонидан уз даврига, уларнинг тушунчасига, капиталдан фойдаланиш мақсадига қараб турлича талқин этилган. **Инсоний капитал** кишиларда тўпланган

даромад келтири олиш қобилияти, туғма иқтидор ва шижоатни, шунингдек билим ва олинган касб малакасини узиди тушлаган бўлади. Инсон капитали ҳам машина ва дастгоҳларга ухшаш - инсоннинг узи учун, узи ёки ота-оналари ёрдамида ўқиши учун, малакасини ошириш учун **инвестиция харажатлари ҳисобига яратилади.** Инсон капитали учун инвестициялар вақт утиши билан кўпроқ фойда келтирадиган, қониқлиш ҳосил қиладиган ишларни бажариш ва **юқори даражада меҳнат ҳақи олиш ҳисобига қопланиб кетади.**

Айрим олимлар (меркантилистлар) "миллатнинг бойлиги - савдода, яъни муомала соҳасида" деб қараб, капитал тушунчасини шундан келтириб чиқаришган.

Қанча куп товар сотилса, қимматга сотилса фойда шунча куп бўлади. "Демак, капитал - бу пул, олтин" деб қарашган. Улар муомала жараёнида купайиб боради.

Физократлар "бойлик муомала жараёнида эмас, ишлаб чиариш соҳасида, фақат қишлоқ хужалиги ва деҳқончиликда" деб ҳисоблашган. Улар фикрича, капитал - ерга сарфланган маблағлардир. Бу хил кишилар саноат ва савдони «унумсиз соҳа» деб ҳисоблашган. Инглиз классиклари (А.Смит, Д.Рикардо, Ж.Б.Сэй) "капитал" тушунчасини саноатга ҳам қўллаганлар. Уларча (А. Смит), капитал кейинчалик ишлаб чиқаришни юргизиш учун мулжалланган захиралар; меҳнатни ишга соладиган куч. Д. Рикардо фикрича, капитал - меҳнатни ҳаракатга келтирувчи барча воситалар: озиқ-овқат, кийим-бош, асбоб-ускуналар, машиналар ва ҳақозалар булиб, ишлаб чиқаришда ишлатилади ва мамлакат бойлигининг бир қисмини ташкил этади.

Лекин хулоса қилиб айтиладиган бўлса, барча иқтисодчиларнинг ягона фикри, бир томондан капитал - меҳнат билан яратилган ва товарларни ишлаб чиқариш, хизмат ишларини бажариш учун ишлатиладиган барча неъматлар, иккинчи томондан, бу неъматлар даромад келтириш қобилиятига эга.

А.Смит (1723-1790) ва Д.Р.Рикардоларнинг иқтисодиёт назариясида ишботланишича, бойлик фақат деҳқончилик (земледелие) билан эмас, ҳар қандай меҳнат билан яратилади. **Инглиз классикларининг, шунингдек Ж.Б.Сэйнинг ишларида кўрсатилишича, ходимнинг ҳар қандай соҳадаги меҳнати-даставвал саноатда, кейин савдода, пировард натижада эркин касбий фаолиятда - унумдор деб ҳисобланган.**

Шундай қилиб, капитал - келтирилган, яратилган вақтдан бошлаб ишлаб чиқаришда узоқ йиллар хизмат қилувчи ишлаб чиқариш омили, у даромад келтириб туриши зарур.

Капитал ва ер биргаликда мамлакат моддий бойлигини ташкил этади. Улар узоқ давр мобайнида ишлатилади ва маълум

^{*)} Ивашковский С.М. Микроэкономика. Учебник. М., «Дело» 1998. 359-бет.

қийматта эга. Лекин молиявий бойлик моддий бойликдан фарқ қилади. Масала, бирорта аниқ фирманинг 100 та акциясига эга булган киши учун бу молиявий капитал. Унинг акция сертификатлари қийматта эга. Чунки улар моддий бойликка эгалик қилиш ҳуқуқини беради. Лекин сертификатнинг ўзи моддий бойлик эмас. Сертификат ёрдамида автомобил ишлаб чиқариб булмайд.

Моддий бойликларнинг бугунги қиймати уларнинг келажакда нима яратишига боғлиқ. Шунинг учун бугунги кунда ишлаб чиқариш дастгоҳлари, бино, иншоотлар ва бошқаларга сарф қилинган капитал маблағларини келаси даврларда олинадиган қушимча фойда билан таққослаш зарур булади. Фирмалар бир қарорга келишдан аввал ана шу масалалар устида уйлаб куриб, "келаси даврда олинадиган фойда қанчага тушади?" деган саволга жавоб топишлари керак булади. Лекин ёлланган ишчи кучини жалб этишда, хомашё материалларни сотиб олишда бундай муамолалар пайдо булмайд.

"Инвестиция" – узоқ муддат хизмат қиладиган, ишлаб чиқариш воситаларини яратиш учун ажратилган, мулжалланган, лекин ҳали сарф этилмаган (моддийлашмаган) капиталдир.

Инвестиция – тадбиркорлик ва бошқа фаолият соҳаларига киритилиб, даромад келтирадиган, ижтимоий самарага эришишни таъминлайдиган моддий, интеллектуал бойлик ҳамдир.¹¹

Инвестиция жараёни – қимматли қозғолар, инвестиция, уни амалга ошириш ҳажми ва муддати тўғрисида инвесторнинг бир қарорга келишини ифода этади. Инвестицион жараёнлар асоси қуйидаги бешта босқичдан иборат:

1. Инвестиция сиёсатини танлаш.
2. Қимматли қозғолар бозорининг таҳлили.
3. Қимматли қозғолар портфелини шакллантириш.
4. Қимматли қозғолар портфелини қайта куриб чиқиш.
5. Қимматли қозғолар портфели самарадорлигини баҳолаш.

Инвестиция сиёсати босқичлари:

1. **Инвестиция сиёсатини танлаш (investment policy).** Бу босқич инвесторнинг мақсади ва инвестиция қилинадиган маблағларнинг ҳажмини аниқлашни ўз ичига олади. Инвестиция мақсадлари даромад олиш билан бирга таваккалчиликни ҳам ҳисобга олиб аниқланиши зарур. Инвестиция жараёнининг бу босқичи асосий портфельга киритиш учун молиявий активларнинг потенциал хилларини танлаб олиш билан тугалланади. Танлашда инвестициянинг мақсади, инвестиция қилинаётган маблағларнинг ҳажми, солиқ туловчи сифатида инвесторларнинг мақомини ва бошқа фикр-мулоҳазаларни ҳисобга олади.

2. **Қимматли қозғолар бозорининг таҳлили.** Бу соҳадаги ишлар

¹¹ Калашников В.А. Словарь рыночной экономики. М., 1993. 21-бет.

қимматли қоғозларнинг асосий категорияси ичида унинг алоҳида хилларини урганишдан иборат. Бундай таҳлилнинг мақсадларидан бири ҳозирги вақтда **нотўғри баҳоланиб қолган қимматли қоғозларни аниқлашдир**. Қимматли қоғозлар таҳлиliga ёндошишнинг куплаб усуллари бор. Лекин уларнинг купи қуйидаги икки хил усулга тегишли булади:

Биринчи йуналиш - техник таҳлил утказиш;

Иккинчи йуналиш - фундаментал таҳлил.

Техник таҳлилда акция бозоридаги акция курсига булган талаб урганилади. Бундан мақсад - аниқ бир фирманинг акция курси суръатини башорат қилишдир.

Фундаментал таҳлил ҳар қандай молиявий активнинг «ҳақиқий» қийматига асосланиб иш юритади.

Таҳлил қилувчи бор булган пул миқдорларининг келиб тушган вақтини, унинг миқдорини аниқлашга интилади, сунгра шунга мувофиқ унинг дисконт қийматидан фойдаланиб келтирилган қийматни топади. Таҳлил қилувчи, фақат дисконт қийматни ҳисобламай, келажакда акциядан олинадиган дивиденд миқдорини ҳам башорат қилади; дисконт ставкасига баҳо беради. Демак, у фирманинг битта акцияга туғри келадиган фойдаси ва дивиденд тулаш коэффициентини ҳисоблайди. Акциянинг ички қиймати ҳозирги бозор курси билан солиштирилади.

3. **Қимматли қоғозлар портфелини шакллантириш**. маблағларни киритиш учун аниқ активларни аниқлаш ва активлар уртасида инвестиция қилинадиган капитални тақсимлаш.

4. **Портфел маълумотларини қайта кўриш**. Маълум вақтдан сўнг инвестиция мақсадлари ўзгариб туради. Натижада тупланган маълумотлар оптимал даражада бўлмай қолади. Шунинг учун тўртинчи босқичда портфел маълумотлари қайта курилади.

5. **Инвесторнинг ҳар доим дуч келадиган даромад ва ҳужалик танаккалчилиги тўғрисидаги маълумотлар самарадорлигини баҳолаб бориш**. Бунда, албатта, таққослаш мумкин булган намуналар, стандартлар, даромад ва таваккалчилик кўрсаткичлари ишлатилади.

Бундай қарорларнинг куплари ҳозирги даврдаги ҳаражатлар ва келаси даврдаги фойдани таҳлил қилишдан иборат. Фирма уз ҳаражатларини қоплай оладими ёки йўқми, купинча капитал маблағлари ҳисобига олинадиган фойдани олдиндан айтиш қийин. Амалда улар кутилгандан куп ёки кам бўлиб қолиши ҳам мумкин. **Бу ерда вақт омили муҳим аҳамиятга эга**. Масалан, кумир, темир рудаси ва бошқаларни қазиб чиқариш ёки ўрмон ёғочларини олиш учун уларни эккан вақтдан то тайёр ёғоч материали бўлгунча қанча вақт утиб кетади. Минерал хомашё ресурслари захираси қазиб олиниши билан камайиб боради, уларни тулдириб бўлмайди. Шунда "сарфланган капитал маблағларининг қийими (фойдаси) қандай булади?" деган саволларни урганишга туғри келади.

9.2. Асосий ва айланма капитали

Маълумки, жамият ҳаётининг асосини моддий неъматларни ишлаб чиқариш таъкил этади. Ҳар қандай буюмларни ишлаб чиқариш учун кишилар меҳнати сарф этилади ва ишлаб чиқариш воситалари қулланилади. Ишлаб чиқариш воситалари жисмоний капитал, меҳнат буюмлари ва меҳнат воситаларига булинади. **Ишлаб чиқариш жараёнида узоқ йиллар, 40-50 йилгача хизмат қилувчи меҳнат воситалари (бинолар, машиналар ва дастгоҳлар) асосий капитал деб аталади.** Улар ёрдамида инсон меҳнат буюмларига (хомашё материалларга) таъсир кўрсатади. Уларнинг шаклини, қурилишини узгартириб фойдаланиш учун яроқли бўлган тайёр маҳсулот ҳолатига келтиради. Капиталнинг ёки ишлаб чиқариш воситаларининг иккинчи қисми меҳнат буюмларини (яъни хомашё материаллар) **айланма капитал** деб юритилади. Улар бир ишлаб чиқариш даврида узининг дастлабки натурал қурилишини узгартиради, узининг тулиқ қиймати бўйича тайёр маҳсулот таркибига қушилиб кетади. Капитални асосий ва оборот капиталга бўлиб урганишнинг ҳал қилувчи аҳамияти бор. Бу капитал қўйилмаларини ёки инвестиция миқдорини туғри аниқлаш, асосий фондларнинг миқдорини, емирилишини туғри ҳисобга олиш ва аналитик, илмий тадқиқот ишларини олиб бориш учун ҳам муҳимдир.

Меҳнат воситалари ва асосий фондлар, асосий капитал

А. Смитнинг фикрича, асосий капитал уз эгаси ихтиёрида қолиб фойда келтирадиган капиталдир. Оборот капитали мулк эгаси ихтиёридан чиқиб кетувчи неъмат. Масалан, иш берувчи чорва - бу асосий капитал, агар у бозорда сотилса оборот капиталига айланади. Демак, А. Смит "оборот капитали" деганда савдо капиталини ёки товар қўрилишидаги капитални тушунган.

Д. Рикардо эса капитални узоқ давр хизмат қилишига қараб асосий ва оборот капиталига ажратган. Лекин Д. Рикардо А. Смитдан фарқ қилиб, айланма капиталдан хомашё, материал харажатларини чиқариб ташлаб, уни фақат меҳнат (иш кучи) харажатларига тенг қилиб қўяди.

Ҳозирги замон иқтисодиёти эса асосий ва оборот капиталини янги яратилган маҳсулотга, хизмат ишларига уз қийматини кўчиришга қараб ажратади.

Асосий капитал - бир неча ишлаб чиқариш давларида иштирок этиб, маҳсулотга уз қийматини аста-секин, бўлаклаб ўтказиб натурал қўрилишни сақлаб қоладиган капитал ёки барча меҳнат воситаларидир.

Айланма капитал - ишлаб чиқариш жараёнида бир марта қатнашиб уз қийматини тайёр маҳсулотга бирданга ўтказадиган ва

шу билан узининг аввалги куринишини йўқотадиган барча меҳнат буюмлари (хомашё, материаллар, ёқилги, электроэнергия, сув ва шунга ухшашлар) дир.

Уларнинг иқтисодий моҳияти ва ҳаракат натижаларини қуйидаги мисолда қуриш мумкин.

Капитал бу мулк, яъни фирмага тегишли булган корхона, унинг машиналари, дастгоҳлари ва бошқалардир. Агар фирма ихтиёридаги телевизор ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг қиймати 10 млн. доллар булса, бунда унинг асосий капитали 10 млн. доллар туради.

Ишчи кучи, хомашё, материаллар, тайёр маҳсулот каби ишлаб чиқариш омиллари эса унинг оборот капитали ҳисобланади. Фирманинг бир ойлик ишлаб чиқариш ҳажми 800 та йилига 9600 та телевизор булса, бунинг учун 2000 меҳнат соати, 500 кг материал (мис) сарф этиши лозим. Маҳсулот ҳажми, узгарувчан харажатлар оборот капиталини ифода этувчи курсаткич. Фараз қилингики, ишчининг тариф ставкаси соатига 15 доллар, миснинг 1 кг баҳоси 0,80 доллар. Шунда умумий узгарувчан харажатлар ойига қанча булади?

$$(2000 \times 15 \text{ долл}) + (500 \times 0,80 \text{ долл}) = 30400 \text{ долл.}$$

Маҳсулот бирлиги учун ойлик уртача узгарувчан харажатлар қанча булади? $30400 \text{ долл} : 800 = 38,0 \text{ долл.}$

Агар «телевизорнинг 1 донаси 52,0 долларга сотилади» деб ҳисобланса, у ҳолда бир дона телевизор ҳисобидан уртача фойда қанча булади? $52,0 - 38,0 = 14 \text{ долл.}$

Умумий фойда эса ҳар ойига 11200 долл. ($800 \text{ дона} \times 14 = 11200 \text{ долл.}$), 12 ойда эса 134400 доллар булади. Бу ҳам оборот капитали ҳисобланади. Лекин шу ҳажмдаги маълум хил телевизорларни ишлаб чиқариш учун фирмага 10 млн. долларга қурилган корхона зарур. **Шундай қилиб, 10 млн. долларлик асосий капитал ҳар ойда 11200 долл. фойда келтиради.**

«Шундай корхонани қуриш тўғри бўладими?» деган савол туғилади. Бунинг учун ҳар ойда олинадиган 11200 доллар фойдани 10 млн. долларга қуриладиган корхона харажатлари билан таққослаш зарур.

I Тахмин Завод шундай ҳолатда ёки шу миқдордаги қувватда 20 йил ишлаб туради. У ҳолда масала бундай қўйилади: Бугунги (ҳар ойда олинаётган 11200 доллар фойда) йилига 134400 долларлик фойда қиймати 20 йилда қандай булади? Агар фойда 10 млн. доллардан ортиб кетса, капитал қўйилмалари фойдали бўлиб чиқади. Кейинги 20 йил мобайнида йиллик 134400 доллар ҳажмидаги фойда — 2688000 долларни ташкил этади: $11200 \times 12 \times 20 = 2688000 \text{ доллар.}$

II Тахмин. Агар ҳар йилги маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини 10 марта ошириб 96000 донана етказилса, бир йилда 4.992.000 долл. ҳажмида телевизор ишлаб чиқарилади: $(9600 \times 52 \times 10)$. У ҳолда 20 йилда 1.920.000 дона 9.89400 долл. ҳажмида маҳсулот ишлаб

чиқарилади (1.920000x52 долл.=9.89400 долл.). Шунда 20 йилдан кейинги умумий фойда 2.6880000 долл. булади. Ҳар йилги фойда эса 1.344.000 долл.ни ташкил этади. У ҳолда 10 млн. долларлик капитал харажатлари 5 йил ичида эмас, ярим йилда қопланади. Бундай корхонани қуриш аъло даражадаги инвестиция имкониятлари мавжудлигини курсатади. Албатта, капитал харажатлари қопланишининг ҳақиқий муддати (даражаси) шу тармоқ учун қабул қилинган норматив муддатлар билан солиштирилиб бир қарорга келинади.

Лекин гап шундаки, ҳозирги даврдаги 499200 [(800x12)x52] доллар 5 йил ёки 20 йилдан кейин ҳам шундай қийматга эга буладими ёки йўқми? Йўқ, албатта. Ҳозирги вақтда пулларни банк депозитига, облигацияларига ёки қимматбаҳо қоғозларга қуйиш кўпроқ фойда келтиради.

9.3. Айланма капиталнинг таркиби ва ундан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари

Айланма капитал — бу тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш мақсадида техника—технология ва бошқа техника воситалари ёрдамида инсон меҳнати йуналтирилган барча меҳна буюмлари ҳисобланади. Масалан, ҳайвонлар терисини саноатда қайта ишлаб, чарм ҳолидаги тайёр маҳсулотни олиш, металлургияда темир рудасини чуянга, уни пулатга ва прокат маҳсулотларга айлантириш, нон ишлаб чиқаришда унинг нонга айлантириш, чорвадан гушт олиш, пилладан ипак олиш ва бошқалар.

Айланма капитали таркиби қуйидагича:

- хомашё, асосий материаллар ва сотиб олинган ярим фабрикатлар;
- ёрдамчи материаллар;
- ёқилғи;
- идишлар;
- ремонт учун эҳтиёт қисмлар;
- асбоб-ускуналар ва бошқа кам қимматли, тез емириладиган меҳнат буюмлари.

Улар корхонада ишлаб чиқариш захираси ҳолида булади. Бу хилдаги ресурсларга ишлаб чиқариш жараёнида ҳар хил миқдорда меҳнат сарф қилинади ва улар қуйидагича номланади:

- тугалланмаган ишлаб чиқариш, яъни корхонанинг шу цехида тайёр маҳсулотга айланиши керак бўлган чала тайёр маҳсулотлар;
- корхона узи ишлаб чиқарган ярим фабрикатлар. Улар шу корхонани бошқа цехида ёки бошқа корхоналарда тайёр маҳсулотга айлантирилади;

- келаси давр харажатлари ёки даврий харажатлар. Бундай харажатларга маҳсулотни истеъмолчига етказиш, маъмурий раҳбарлик харажатлари, ишлаб чиқаришни тайёрлаш, узлаштириш ва ривожлантириш билан боғлиқ бўлган харажатлар, асосий фондлар сифатида капиталга қўшилмаган харажатлар ва ходимларни ёллаш, тайёрлаш, қайта тайёрлаш каби харажатлар киради. Улар шу ҳужалик йилида сарф қилинади ва келаси даврларда корхона фойдаси ҳисобига қопланади;
- айланма капитали таркибида хомашё, асосий материаллар муҳим урин тутади. Турли хил тармоқ корхоналарида улар маҳсулот таннарида 70 фоиздан 90 фоизгача етади. Хомашё ва материаллар ишлаб чиқаришнинг асосини ташкил этади. Шунинг учун ҳам харажатларни камайтириш имкониятини ана шу манбалардан қидириш лозим.

Хомашё – инсон меҳнати таъсирида узгарган ёки қазиб чиқарилган ҳар қандай меҳнат буюмлари. Хомашё асосий хомашё ва ёрдамчи материалларга булинади. Асосий хомашё тайёр маҳсулотнинг асосини ташкил этади.

Ёрдамчи материаллар – асосий материалларга уларнинг хусусиятларини яхшилаш учун қўшиладиган (бўёқлар, ишқорлар ва шунга ухшашлар) моддалар ёки меҳнат жараёнларини амалга оширишга хизмат қиладиган меҳнат буюмлари (ёритиш учун электроэнергия); техника воситаларининг ишлаб туришини таъминловчи ёқилғи, мойлар ва бошқалар.

Ишлаб чиқариш омиллари бўлган меҳнат ва капиталнинг, хомашё ва материалларнинг узаро бир-бирига таъсири натижасида тайёр маҳсулот яратилади.

Айланма капитали таркибида курсатилган ресурслар натурал бирликларда (дона, тонна, кв.дм ва ҳ.к.) ва қиймат бирлигида ҳисобга олинади; шу билан бирга кунлик захира ҳолида ҳам ҳисобланади. Ишлаб чиқаришда уларнинг маълум кунлик захиралари булиши зарур. Корхонанинг айланма маблағлари – хомашё материаллари ва бошқа ресурсларни яратиш, ишлаб чиқариш, истеъмолни узлуксиз бир меъёрда таъминлаш учун корхонага етарли миқдорда ажратилган пул маблағларидир. Унинг таркибига юқорида кўрсатилган айланма фондлар (айланма капитали) ва муомала фондлари киради. **Муомала фондлари таркибида** омбордаги тайёр маҳсулот, корхонада истеъмолчига жунатилган ва йўлда кетаётган маҳсулотлар, ҳисоб рақамидаги, ҳисоб-китоб ишларидаги пул маблағлари киради. Куруниб турибдики, **ишлаб чиқариш жараёни** фақат маҳсулот ишлаб чиқариш билан чекланмайди, уни истеъмолчига етказиб бериш жараёни билан тўлдирилади. Демак, пировард мақсад истеъмолни қондириш ва максимал фойда олишдир. Айланма маблағлари корхонада кетма-кет равишда пул – ишлаб чиқариш – товар шаклидаги босқичларни ўтади.

Уларни иқтисодий моҳияти ва оқибатларини билиш муҳим аҳамиятга эга.

Айланма капиталидан ёки моддий ресурслардан фойдаланиш ҳолатини иқтисодий таҳлил қилиш, даражасини баҳолаш учун бир қанча курсаткичлар ишлатилади:

1. **Режадаги (ёки норматив, лойиҳадаги) курсаткичлар ва ҳақиқий ҳисобот давридаги курсаткичлар.**
2. **Хомашёдан тайёр маҳсулотни ажратиб олиш курсаткичи.** Масалан, мис рудасидан мисни, темир рудасидан темирни ажратиб олиш коэффициентини. Бу хил курсаткичлар хомашёни биринчи марта қайта ишланадиган тармоқларда қўлланилади.
3. **Маҳсулот бирлигига туғри келадиган моддий ресурслар харажати миқдори ёки материаллар сигими.** Бу курсаткич маҳсулот конструкциясини илгорлиги, замонавийлик даражасини ифодалайди. Материаллар сигими: умумий ва абсолют хилларда бўлади.

а) умумий материаллар сигими – бу бир сумлик товар маҳсулотига ёки маҳсулот бирлигига туғри келадиган барча материаллар сарфи қийматини курсатади. Хомашё материалларга баҳони усиши ёки пасайиши маҳсулотнинг техник-иқтисодий даражасини туғри курсатмайди;

б) материаллар сигимининг абсолют миқдори айрим хил буюмларни соф оғирлиги ёки юзасини ишлаб чиқариладиган маҳсулотнинг физик бирлигига нисбати билан топилади;

в) асосий хомашё материаллардан фойдаланиш ёки техникавий параметрлари бирлигига туғри келадиган миқдорини ифодаловчи курсаткичлар. Масалан, қувват бирлигига, унумдорлик, юк кўтариш ва бошқа параметрлари бирлигига туғри келадиган асосий хомашё харажатлари миқдори.

4. **Юзага эга бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқариш тармоқларида (юзали прокат, чарм, газмоллар ва ҳ.к.) материаллардан фойдаланиш коэффициентини топиш учун буюмларни соф оғирлиги урнига уларни «юзаси» ишлатилади. Бунда тайёр маҳсулотни (деталлар, узеллар ва ҳ.к.) юзасини дастлабки материаллар юзасига бўлиб, материалларни бичиш коэффициенти топилади. Бу коэффициент бирга яқин бўлиб борса, материаллардан фойдаланиш самарадор ҳисобланади. Демак, ишлаб чиқариш жараёнида исрофлар камайган ва моддий ресурслардан фойдаланиш яхши бўлиб чиқади.**

5. **Тайёр маҳсулот бирлигига туғри келадиган хомашё материаллар миқдори.** Бу курсаткич махсус тармоқ ва ишлаб чиқаришларда қўлланилади. Масалан, қора металлургияда – 1 тонна чуян олиш учун руда ва кокс харажати; 1 тонна пулат ишлаб чиқариш учун металл шихталари сарфи; кондитер маҳсулотлари ишлаб чиқаришда – 1 тонна печенье учун ун харажати миқдори; машинасозликда – 1 та трактор учун металл харажати; пойафзал ишлаб чиқаришда 100 жуфт маълум турдаги ва сифатдаги оёқ қиймати учун чарм ва бошқа материаллар харажати ва бошқалар. Электрэнергетикада ёқилғидан фойдаланиш даражасини бир киловатт/соат электрэнергияси олиш учун кетадиган ёқилғи миқдори (граммда). Бу курсаткич бир йиллик шартли ёқилғи миқдорини (тоннада) шу йили ишлаб чиқарилган электр-энергиянинг (квт/соатларда) умумий миқдорига нисбати билан топилади.
6. **Материаллардан фойдаланиш коэффиценти деталлар, узеллар, буюмларни соф оғирлигини (Вд) бир дона детал ёки буюмга кетадиган материалларнинг харажат нормасига (Нд) (режа буйича фойдаланиш коэффиценти) ёки ҳақиқий миқдорига нисбати (ҳисобот курсаткичи) билан топилади. Буюмларнинг соф оғирлиги деб, тасдиқланган чизмалар ва техник шартлар талабига мос келгандаги оғирлиги ҳисоб қилинади. Материаллардан фойдаланишнинг бу курсаткичи куйидагича топилади:**

$$\hat{O}\hat{E}_i = \frac{\sum \hat{A}_q}{\sum \hat{I}_q} = \frac{\hat{A}_{\text{доф}}}{\hat{I}_{\text{доф}}}$$

Агар тайёр маҳсулотнинг соф оғирлиги 60 кг, харажат нормаси 75 кг, ҳақиқий харажат 80 кг булса, режа буйича материаллардан фойдаланиш коэффиценти $60:75=0,8$ ёки 80%, ҳақиқий коэффицент эса $60:80=0,75$ ёки 75% булади.

Айрим хил саноат тармоқларида – металлургия, машинасозлик, туқимачилик саноати ва бошқаларда хомашё материалларга кетма-кет ишлов берилади. Бундай шароитда материаллардан фойдаланиш даражаси ҳар бир ишлаб чиқариш босқичи буйича алоҳида ҳисоблаб чиқарилади. Корхона буйича моддий ресурслардан фойдаланишнинг умумий курсаткичи хусусий курсаткичларни узаро купайтириш йули билан топилади. Моддий ресурслардан фойдаланиш курсаткичларини ва улардан фойдаланишни таҳлил этишда куйидагиларни ҳисобга олиш зарур:

- буюмларни соф оғирлиги ҳар доим бир хил турмайки. Саноатда машина ва ускуналарнинг оғирлигини камайтириб бориш имкониятлари кўп;
- буюмлар, деталлар шакли, конфигурацияси материалларни исрофига таъсир қилади;

- материаллардан фойдаланиш коэффициенти куп жиҳатдан ишлаб чиқариш технологиясига, ишчиларнинг касби, маҳорати ва бошқаларга боғлиқ бўлади;
- корхонага келиб тунадиган хомашё, материалларнинг сифати катта аҳамиятга эга.

Хомашё материалларининг маҳсулот бирлигига харажат нормаси қуйидагилардан ташкил топади:

- фойдали харажат миқдори (буюмларни соф оғирлиги);
- зарурий технологик чиқиндилар ва исрофлар (қийқимлар, ҳаво билан бирга фойдали моддаларнинг қушилиб чиқиши ва ҳ.к.).

Материалларнинг ҳақиқий харажат миқдори нормал ишлаб чиқариш шароитларидан четга чиқилганда исрофлар ва чиқиндилар ҳисобига узгариши мумкин. Масалан, ишлаб чиқариш технологиясига риоя қилмаслик, хомашёни сақлаш шароитларининг йуқлиги, хомашё сифатининг пастлиги ва ҳ.к.лар.

Йиллик маҳсулот ҳажмига кетадиган харажатлар миқдори куп жиҳатдан айланма маблағларнинг ҳаракат тезлигига боғлиқ бўлади. Бу коэффициент ($K_{обхт}$) жами реализация маҳсулоти (Q_p) ҳажмини айланма маблағларининг уртача йиллик қолдиғига ($K_{обк}$) нисбати билан топилади:

$$\hat{E}_{iабо} = \frac{Q_{\delta}}{\bar{E}_{iае}}$$

Масалан, $Q_p=100$ млн. сум; $K_{обк}=25$ млн. сум бўлса, айланма маблағларнинг ҳаракат тезлиги – $K_{обхт} = \frac{100}{25} = 4$ тенг бўлади. Бу ерда ҳар бир сум айланма маблағлардан 4 сўмлик маҳсулот олинган. Агар маблағларнинг ҳаракат тезлигини 4 дан 5 га оширсак, шу ҳажмдаги маҳсулотни олиш учун 5 млн. сўмлик маблағни тежаб қолган булар эдик: $\frac{100}{25} = 5$; ёки шу берилган ресурслар ҳисобига 100 млн. сўмлик маҳсулот ўрнига 125 млн. сўм маҳсулот ишлаб чиқаришга эришган булар эдик: $\frac{125}{15} = 5$. Йилдаги кунлар сонини маблағларнинг тезлигига нисбати уларни бир марта айлангандаги муддатини курсатади: $360:4=90$ кун.

Айланма капиталининг ҳаракат тезлигини ошириш йўллари қуйидагилар:

- корхонада зарур булмаган, керагидан ортиқча материалларни сақлаб турмаслик;
- ишлаб чиқариш жараёнини тезлаштириш;
- тайёр маҳсулотларни шартнома мажбуриятларга кўра, истеъмолчига тез ва ўз вақтида етказиш;
- ишлаб чиқариш даврини қисқартириш;
- меҳнатни аниқ тақсимлаш.

9.4. Капиталдан даромад (фоиз)

Ҳар бир ишлаб чиқариш омили, шу жумладан, капитал ўз эгасига (мулкдорларга) пировард натижада янги фойда келтириб туради. Меҳнат учун туланган ҳақ унинг баҳоси ёки иш ҳақи деб аталади.

Ердан фойдаланиш учун туланган ҳақ унинг баҳоси ёки **рента** деб аталади. Рента – ер эгасининг даромади ҳисобланади.

Бошқаларнинг жисмоний капиталидан ёки пулидан фойдаланиш учун туловлар **фоиз туловлари** деб аталади ва капитал эгасининг даромади ҳисобланади. Капиталдан олинадиган бундай даромад «Капиталдан фоиз» деб аталади. Лекин фойда билан фоизни адаштиришади. Бунга сабаб, уларнинг иккаласани ҳам айрим ҳолларда тадбиркорнинг узи олади. Агар тадбиркор уз пулига (капиталига) ишлаб чиқаришни яратиб, уни юргизадиган булса, бундан келадиган даромад фоиз даромадига, тадбиркор даромадига (фойдасига) булинади. Демак, инвестиция учун соф харажатлар миқдорини иккита омил белгилайди:

1. Олинадиган соф фойданинг меъёри.

2. Ставка фоизи.

Даромад фоизи асосида бизнесга қуйилган капиталдан альтернатив усулларда фойдаланиш ётади, яъни пулнинг энг фойдали ишларга сарф қилинадиган йуллари, соҳалари (масалан, банкка қўйиш, акциялар сотиб олиш ёки бошқа шунга ухшашлар) танлаб олинади. **Фоиз ҳисобида капиталдан фойда миқдори ставка фоизлари ёрдамида топилади**, яъни қарзга олган ҳар қандай кредитор пулдан фойдалангани учун тулайдиган қиймат асосида топилади. Агар банкнинг ҳар йилги ставкасининг миқдори 10 фоиз бўлса, албатта инвестор ўз пулини 5 % даромад келадиган ишга қўймайди. Бозор қонунлари бўйича мулкдор (ёки инвестор) барча шароитлар бир хил бўлганда ўз пулини йилига, энг камида 10 % дан даромад келтирадиган ишга қўяди. Амалга оширилган инвестициялардан келадиган қайтим нормаси - инвестиция даромадларидан фоиз туловларини айириб, қолган сумманинг инвестиция қийматига % ҳисобидаги нисбатдир.

Фоиз ҳисобида капиталдан даромад олишнинг иқтисодий моҳияти шундаки, инсон психологияси бўйича бугунги кунда кишиларга етишмаётган неъматларни харид қилиш келажакдагига қараганда уларни кўпроқ қониқтиради, уларнинг имкониятларини оширади. Бунга сабаб бугунги неъматларнинг қадр-қиммати юқори ёки улар арзон. Озгина пулга кўпроқ харид қилиш мумкин. Балки келажакда уларни топиш, харид қилиш, талабни қондириш қийин бўлиб қолар, камчиликлар юзага келар (иқтисодий мотив, асос).

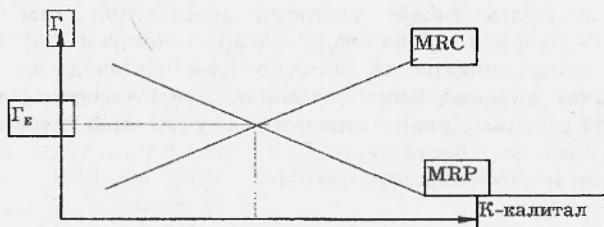
Агар ресурслар тўғрисида гап борса, тадбиркор кишилар улардан унумли фойдаланиш учун ҳаракат қилишлари зарур. Натижада бундай кишилар маълум вақтдан сўнг қўшимча даромад

олиш имкониятига эга буладилар. Бундай имкониятлар кишиларни қарз олишга ундайди, кредит учун маълум миқдорда пул тулайдилар. Бу капитал **фоиз деб аталади. Олинган қарз билан қайтарилган пулнинг фарқи ставка фоизи деб аталади.**

Ставка фоизи - йиллик туловнинг ҳозирги даврдаги муддатсиз олинган капитал қийматига нисбатини фоиз ҳисобидаги миқдоридир.

Фараз: 100 доллар миқдорида муддатсиз қарз берилди, бунда капитал эгасига йиллик тулов миқдори 5 долларга тенг. Унда ставка фоизи 5 % булади.

Ставка фоизи капиталга булган талаб эгри чизиғи (MRP) билан таклиф чизиғининг (MRC) кесишиб утиши билан топилади ва мувозанатга келади (Γ_E).



52-чизма. Ставка фоизи мувозанати

Бу ерда: MRP – капиталдан олинadиган пировард даромад;
MRC – ҳозирги вақтда капиталдан фойдаланишдан воз кечиш, сақланиш, кутиш вақти билан боғлиқ харажатлар.

Ставка фоизлари реал ва номинал ставка фоизларига бўлинади.

Реал ставка фоизи - инвестицияларнинг ҳисобига харид қилинадиган товарлар миқдорининг қайтимини кўрсатади.

Номинал ставка фоизи - бугун доллар инвестиция қилинса, келажакда қанча кўп доллар олишни кўрсатади. Бу ерда купроқ ҳозирги ва келаси даврдаги бир хил миқдордаги долларга қанча нарса харид қилиш мумкинлиги қизиқ. Яъни кўпроқ номинал ставка фоизи эмас, реал ставка фоизи қизиқроқ.

Инфляция юқори бўлган даврларда реал ва номинал ставка фоизи бир-биридан анча фарқ қилади. Фараз: Номинал ставка фоизи 10, бир йилда эса 30% га ошади. У ҳолда бугунги инвестиция қилинган бир доллар бир йилдан сунг 1,30 долларга айланади. Шу 1.30 долларга лекин ҳозир 1 долларга олиш мумкин бўлган маҳсулотни харид қилинади. Шундай қилиб, реал ставка фоизи бир йилдан сунг нолга тенг булади.

Инвестор бир йилдан сунг инвестиция қилинган долларга

ҳозирги миқдоридан куп маҳсулот ололмайди.

Инфляция суръатларини аввалдан аниқ билиб булмайди. Агар қандайдир бир аниқ фирмадаги пулни номинал ставкаси буйича 10% га камайтирса, олинадиган реал ставка фоизи унча аниқ булмайди. Юқоридаги реал ставка фоизини аниқлаш усули ёрдамида қарзга пул бериш керакми ёки йуқлигини ҳал этиш учун кутилаётган реал ставка фоизини баҳолаш зарур. Бунинг учун номинал ставка фоизи, кутилаётган инфляция суръатини айириб ташлаш лозим. Бошқа томондан олинадиган булса, қуйилган пул маблағлари фойдалилигини аниқлаш учун реал ставка фоизи тенгламасини ишлатиб ҳақиқий ставка фоизи топилади. Сунгра кутилаётган ставка фоизини айириб ташлаб, инфляция даражасини баҳолашдаги хатони аниқлаш мумкин.

Қарз олувчилар нима учун фоиз тулашни хоҳлайдилар? Бу ерда иккита куч – талаб ва таклиф кредит бозорида иштирок этмоқда. Ставка фоизларининг умумий назариясига кура, кредитор сифатида таклиф этувчилар (кредит берувчилар) кредит қиймати (ставка фоизи) ижобий булмагунча молиявий маблаг сифатидаги кредитларни беришни хоҳламайдилар. Ставка фоизи ижобий булса, таклиф этадиган кредит маблағлари ҳам ижобий. Кредиторлар нақд пул сифатида бойликларини ҳозирда ишлатиб юбормасдан муомаладаги пуллар қаторида сақлаб қолишга ҳаракат қиладилар. **Қарз талаб этувчилар фоиз тўлаб бўлгандан сўнг ҳам фойда кўришни кўзлайдилар.** Одатда ссудани қоплаб, кейин олинган фойдадан кўра, жисмоний капитални инвестиция қилишдан олинадиган фойда маҳсулдорроқ. Реал ставка фоизларини таъминлашга хизмат қилувчи бу икки куч кредиторларнинг кредит беришдаги сабрсизлигини, қарз олувчилар учун капитал маҳсулдорлигини ўзида тўплаган бўлади. **Капитал активларидан фойдаланиш асосида олинадиган даромад кўпинча "Квазиренто" деб юритилади** (С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи. "Экономика", М.: "Дело" 1997. 337-бет).

9.5. Маълум даврдаги инвестиция (пул) қийматини ҳисоблаш.

Дисконтлашган қиймат

Капиталнинг қиймати асосида уни дисконт қиймати аниқланади. Бу нарса ерга ҳам тегишли. Куп иқтисодчилар пулни капитал деб ҳисоблайдилар. Лекин товарлар камёблиги шароитида фойда келтирмайдиган пулларни купайиб кетиши капитални фақат пул деб ҳисобланишини аниқ курсатмайди.¹²

Ҳар қандай инвестицион лойиҳаларни амалга ошириш харажат талаб этади ва ундан маълум миқдорда даромад олиш

¹² Камаев В.Д. и др. Экономическая теория: Учебник М.: Гум. изд. центр. ВЛАДОС. 1999. 216-217 бетлар

мулжалланади. Лекин бунинг учун вақт керак. Улар маълум вақт оралигида содир булади. Бундай ҳолларда бугун сарфланадиган пулнинг қиймати бир йилдан сунг ёки икки йилдан сунг қанча туриши ҳисоблаб чиқилади. Масалан, бугун келажак учун сарфланган 1 доллар ёки 30 минг долларнинг дисконт қиймати бир йилдан сунг қанча, у қанча фойда келтиради. Агар қанча кеч ва кам фойда олинса, шунча кўп имкониятлар бой берилган, йўқотилган булади. **Жавоб - ссуда ва кредит фоизлари миқдорида.**

Агар банк фоизи йилига 10% булса, унда бугунги 30 минг доллар бир йилдан сунг 33 минг долларга купаяди:

$$X = 30 \text{ минг долл.} + (0,1 \times 30 \text{ минг долл.}); \quad X = 33 \text{ минг долл.}$$

Масаланинг бошқачароқ шакли:

Агар йиллик ставка фоизи 10% булса бир йилдан сунг оладиган 30 минг доллар қанча туради? Бундай савол ҳамма инвесторларни қизиқтиради. Албатта, уларнинг ҳозирги қиймати банкка қўймоқчи булган пулга тенг келади. Фараз қилинса, бу қандайдир X миқдоридаги пул:

$$X + 0,1 \times X = 30 \text{ м долл.} \quad 3,3 X = 30 \text{ минг долл.}; \quad X = 30 \text{ минг долл.} / 3,3 = 9,1 \text{ минг долл.}$$

Шундай қилиб, бир йилдан сунг ҳозирги 30 минг долл. 9,1 минг долларга тушиб кетади. Жорий қиймат «яна», "келтирилган қиймат" ҳам деб юритилади. **Келтирилган қиймат - келажакдаги маълум миқдордаги пулни бугун қанча туришини кўрсатади.** Бунинг учун келтирилган қийматни ҳисоблаш усулидан фойдаланиб, келажакда олинадиган пулнинг бугунги дисконт қийматини ҳисоблаш мумкин. Энди умумий ҳолат учун тааллуқли булган келаси давр қиймати концепцияси куриб чиқилади. **Агар банкнинг ставка фоизини R деб, бугунги инвестициялар миқдорини - K_0 , ставка фоизи қайтимининг муддатини n деб олсак, у ҳолда: бир йилдан сунг бугунги киритилган инвестициялар қиймати - $K_0 + R$; икки йилдан сунг $(K_0 + R) \cdot (K_0 + R) = (K_0 + R)^2$ доллар; уч йилдан сунг $-(K_0 + R) \cdot (K_0 + R) = (K_0 + R)^3$ доллар, n йилдан сунг тулунадиган пул эса $(K_0 + R)^n$ га тенг бўлади.** Буларнинг ҳаммаси умумлаштирилса инвестицион ресурсларга кирилаётган харажатларнинг ҳозирги дисконт қиймати (PDV) бир йилдан сунг: $= K_0 / (1 + R)$; икки йилдан сунг: $= K_0 / (1 + R)^2$; уч йилдан сунг: $= K_0 / (1 + R)^3$; n йилдан сунг: $= K_0 / (1 + R)^n$. Масалан, ҳозирги K_0 - бу ҳозирги 1 доллар ёки 20, 30, 100 доллар ва ҳ.к. зарурий миқдор булиши мумкин.

Ёки келаси даврдаги қийматнинг инвестициясини ҳисоблашнинг умумий формуласини қўйидагича ҳам ёзиш мумкин:

$$FV = PV(1 + R)^n$$

Бу ерда:

FV - келаси йилдаги қиймат;

PV - ҳозирги қиймат;

n - йиллар сони;

$(1+R)^n$ - келаси давр қийматининг коэффициенти.

Масалан, $R=3\%$ булса, ҳозирги 1 долларнинг дисконт қиймати - PDV 20 йилдан сунг 55 центга яқин келади. Ёки аксинча, агар ҳозирда шу 55 цент инвестиция қилинса 3% ставка фоизида улар 20 йилдан сунг 1 долларни етаклаб келадилар.

$(1+R) = 1 \text{ долл } (1+0,03) = 1 \text{ долл } (20,60) = 0,0533 \text{ цент.}$

Ставка фоизи қанча куп бўлса ва даромадни олиш муддати қанча кеч бўлса, унинг ҳозирги вақтдаги дисконт қиймати шунча кам бўлади. Юқоридаги назарий фикр асосида капиталдан келадиган даромаднинг дисконт қийматларини ҳисоблаш қуйидаги уқув машқлари ёрдамида батафсил ёритилади.

1-Машқ.

12-жадвалдан қуйидаги маълумот берилган:

12-жадвал

Курсаткичлар	Даромад тури	Йиллар		
		жорий	1 йил	2 йил
Дисконт қиймати йиллар буйича, долл.	A	100	100	0
	B	20	100	100
Ставка фоизлари (R)	-	0,05	0,10	0,15
Дисконт қиймати	A	105	10	0
	B	21	10	15

Шу маълумотлар асосида қуйидагиларни топинг:

1) Берилган даромадларнинг қайси бири сизга маъқул келади?
Жавоб ставка фоизларга боғлиқ.

2) Ставка фоизи 5,10,15% булгандаги икки хил даромаднинг дисконт қийматини топиб, жадвални тулдирамиз (охирги қатор- A,B).

2-Машқ. Фараз қиламизки, сизга 10000 доллар мерос қилиб қолдирилди. Сиз йил мобайнида бир хил даражада шу маблағдан даромад олмоқчисиз. Қандайдир суғурта компанияси йилига шу маблағдан 5 фоиз фойда беридиган АННУИТЕТ бермоқчи.

Қабул қилинган усуллар асосида Сиз топинг:

1. Сизнинг ҳар йилиги даромадингиз қанча бўлади?

2. Нисбий миқдор булган Хни топинг?

3. 10 йил мобайнида АННУИТЕТ харид қилиб, Сиз йилига қанча фойда курасиз?

3-Машқ. Келажакдаги даромад 10 млн. сўм, R - йилига 10 фоиз булсин.

1) Агар бу даромадни бир йилдан сунг олиш кутилаётган бўлса, унинг дисконт қиймати қанча бўлади?

Жавоб: $PV_1 = 10 \text{ млн.с} / 1+0,1 = 9 \text{ минг } 990909 \text{ с.}$, PV - ҳозирги қиймат.

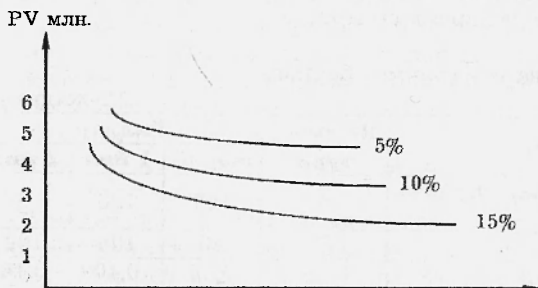
2) Агар даромад икки йилдан кейин олинса, дисконт қиймати нимага тенг бўлади?

Жавоб: $PV_2 = 10 \text{ млн.с} / (1+0,1)^2 = 8.333.333$ с. Курамизки, $PV_2 < PV_1$ дан.

3) Бу даромадларнинг дисконт қиймати куп ёки паст булишини сабабларини, иқтисодий моҳиятини курсатинг, чизмасини чизинг.

Жавоб: 3) $PV_2 < PV_1$ булишининг сабаби даромадни олиш муддати қанча кеч ва ставка фоизи қанча юқори бўлса, унинг ҳозирги вақтдаги дисконт қиймати шунча кам булади.

Қуйидаги чизма ҳам буни курсатади.



53-чизма. Ҳозирги жорий даврдаги дисконт қиймати графиги

4-Машқ. Сизга уй қуриш учун 5 млн. сўм пул қўйишни таклиф этишмоқда. Лекин бу уйни 5 йилдан сунг 3 млн. сумга сотиш мумкин. 5 йилдан кейинги ставка фоизи 5%.

1) Бундай таклифни Сиз қабул қилар эдингизми?

2) Ҳисоб рақамимизда 5 йилдан сунг 6 млн. сум булиши учун банкка қанча пул қўйиш керак?

Олинган даромад уй қуриш учун ажратилган 5 млн. сумлик инвестициядан кам.

3) Банкка 5 йил муддатга 5 млн.сўм қўйиб, йилига ставка фоизи 5% бўлганда қанча даромад келади?

Жавоби: $FV = PV(1+0,05)^5 = 500 \text{ млн.с} \cdot 1,2763 = 6381500$ с. Бунда FV - келаси йилдаги қиймат; PV - ҳозирги қиймат. Бу миқдор уйни сотгандан кўпроқ фойда келишини кўрсатади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Капитал** - товар ишлаб чиқариш ва ишларни бажариш учун хизмат қиладиган барча ишлаб чиқариш воситаларидир. Иқтисодиётда «Капитал» ибораси ишлаб чиқариш воситаларини яратиш учун сарфланганлигини куратиш учун ишлатилади. Капитал бу ҳаракатдаги нарса.

2. **Инвестиция:** а) тадбиркорлик ёки бошқа фаолият учун сарфланиб даромад келтирадиган ва ижтимоий самарага эришишни таъминлай оладиган моддий ёки интеллектуал қийматдаги буюмлардир. б) Инвестиция - узоқ муддат хизмат қиладиган ишлаб чиқариш воситаларини яратиш учун ажратилган, мулжалланган, «лекин ҳали сарф этилмаган (моддийлашмаган) капиталдир».

3. **Инвестиция жараёни** - қимматли қўғозлар уни амалга ошириш ҳажми ва муддати туғрисида инвесторнинг бир қарорга келишини ифода этади.

4. **Инвестор** - сармоя киритувчи, инвестицияни амалга оширувчи шахс, ташкилот, давлат

5. **Инфляция** - қўғоз пулларни товар айланма талабидан анча-мунча ошиб кетган миқдорда чиқаришнинг натижасига қарзланишдир.

6. **Дисконт** - векселни ҳисобга олиш; ҳисоб фонди; товар баҳосидан чегирма.

7. Ставка фоизи деб олинган қарз билан қайтарилган пулнинг фарқига айтилади. **Ставка фоизи** - йиллик тулов.

8. **Реал ставка фоизи** - инвестицияларнинг ҳисобига харид қилинадиган товарлар (ёки хизмат ишларидан фойдаланиши) миқдорининг қайтилишини курсатади.

9. **Вексель** - кредиторга (вексел эгасига) вексел берувчи томонидан қабул қилинган шакл асосида бериладиган узоқ муддатли мажбурият.

Назорат саволлари

1. Капитал, инвестиция, инвестиция сиёсати, инвестиция жараёнлари тушунчаларининг моҳияти нимада?
2. Капиталнинг қандай турларини биласиз? Уларнинг моҳиятини ёритинг.
3. Капитал ва ишлаб чиқариш воситалари, асосий капитал ва меҳнат воситалари, айланма капитал ва меҳнат буюмлари, ишлаб чиқариш воситалари ва ишлаб чиқариш фондлари тушунчаларининг фарқи, моҳияти ва иқтисодий табиатини айтиб беринг?

10-боб. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

10.1. Ишлаб чиқариш харажатлари тўғрисида тушунча

Корхона ёки фирманинг бозорга маҳсулот етказиб беришдаги қобилияти ва интилишини белгиловчи энг муҳим омиллардан бири - ишлаб чиқариш харажатларидир. Ҳар қандай товарни ишлаб чиқариш узининг нисбатан камёблиги туфайли маълум баҳосига эга булган иқтисодий ресурслар харажати талаб этади. Корхона ёки фирманинг бозорга чиқаришга интилган қандайдир товарининг миқдори, бир томондан, уни ишлаб чиқариш учун зарур булган баҳога (харажатларга), ресурслардан фойдаланиш самарадорлигига, иккинчи томондан, бозорда сотиладиган товарнинг баҳосига боғлиқ булади.

Иқтисодчилар харажатларга барча туловларни - ташқи ва ички туловларни, охиргисига нормал фойдани ҳам қушиб ҳисоблайдилар. Улар ресурсларни мулжалланган фаолият доирасида тушлаш, сақлаш учун зарур буладилар. Агар ҳисобчини фирма ёки корхонанинг молиявий баланси қизиқтирса, у актив ва пассивни назорат қилиб борса, корхона (фирма)нинг утган даврлардаги фаолияти фойдалилигини баҳоласа, иқтисодчилар ва корхона раҳбарлари эса аксинча, корхонанинг келажаги билан қизиқадиладар. Уларнинг олдиларида харажатларни қандай қилиб камайтириш, рентабелликни ошириш вазифаси туради ҳамда уз навбатида, иқтисодий ёки фақат шу турдаги товарни ишлаб чиқариш учун зарур булган харажатлар билан қизиқадиладар. Бунда шу товарнинг урнига бошқа турдаги альтернатив товарни ишлаб чиқариш мумкин булмайти, унинг учун маълум турдаги ресурслар танланади. Натижада фирма ёки корхонанинг ресурсларидан энг яхши даражада фойдаланиш имкониятлари сақлаб қолинади.

Иқтисодий харажатлар. Иқтисодий харажатлар - фирма ёки корхона тўлаш шарт булган тўловлар ёки корхона (фирма) ресурсларни альтернатив ишлаб чиқаришларда фойдаланишдан корхона ўзига жалб этиш учун ресурсларни етказиб берувчиларга тўллаши шарт булган фойда. Бундай тўловлар ё ташқи ёки ички тўловлар булиши мумкин. Корхона (фирма)ни ўз ҳисобидан меҳнат ресурслари, хомашё, ёқилғи, транспорт хизматлари, энергия ва бошқалар билан таъминотчилар фойдасига берилган пул тўловлари, яъни пул харажатлари ташқи харажатлар деб аталади. **Ташқи харажатлар** - шу корхона (фирма)га эғалик қилмайдиган таъминловчи ташкилотларнинг ресурслари учун тўловлардан ҳам иборат.

Аммо корхона булардан ташқари фақат уз ихтиёрида булган маълум хил ресурслардан ҳам фойдаланиши мумкин.

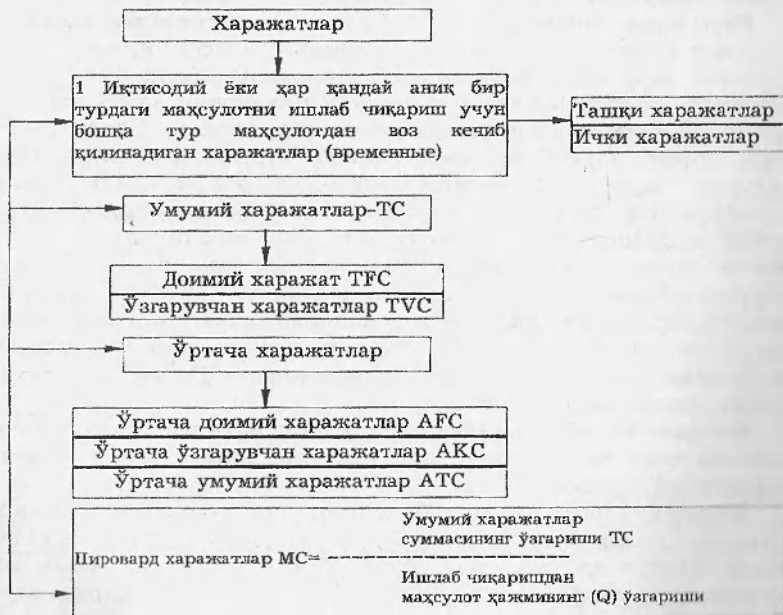
Маълумки, ресурслар корхонанинг ўзиникими ёки фойдаланиш учун олинганми, бундан қатъий назар, улардан маълум усуллар

билан фойдаланиш бирмунча харажат талаб этади.

Ресурслардан фойдаланиш бўйича бўладиган харажатлар ички харажатлар, яъни ҳақ туламайдиган харажатлар деб аталади. Корхона нуқтаи назаридан ресурсларни энг фойдали мақсадларда ишлатиш бўйича пул харажатлари унинг ички харажатларига тенг. Масалан, қандайдир савдо дукони эгаси уни қуриш учун уз ихтиёридаги жойдан фойдаланди. Бунда у ҳар ойлик рента фойдасидан воз кечади, акс ҳолда у бу жойни бошқаларга ижарага топшириб фойда куриши мумкин эди. Ёки бошқа мисол олинса, хусусий корхона раҳбари менежментлик соҳасидаги хизматларни бошқа фирмага топшириб уз иш ҳақидан воз кечиши мумкин эди.

Фирма фаолиятини баҳолашда альтернатив харажатлар категорияси аҳамиятга молик. Бундай харажатлар иқтисодий назариясининг фундаментал тушунчаларидан биридир. Альтернатив харажатлар ресурслар чекланган шароитда юзага келади. Шунинг учун ҳам кишиларнинг барча хоҳишларини қондириб булмайди. Агар ресурслар чексиз булганда эди альтернатив харажатлар нольга тенг булар эди. Ресурслар чекланган шароитда альтернатив харажатлар ижобий характерга эга.

Ишлаб чиқариш харажатларининг турларга булиниши 54-чизмада берилган.



54-чизма. Харажат турлари

10.2. Қисқа ва узоқ муддатли харажатлар

Корхона ёки тармоқни берилган ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун қиладиган харажатлари ишлаб чиқаришда банд бўлган барча ресурслар миқдорини узгартириш имкониятларига боғлиқ.

Фойдаланиладиган купгина ресурслар миқдори - қушнча жонли меҳнат турлари, хомашё, ёқилғи энергияси ва бошқалар осонгина тез узгартирилиши мумкин. Бошқа ресурслар уларни узлаштириш учун куп вақт талаб қиладилар. Масалан, қайта ишлаш саноати корхоналари, яъни уни ишлаб чиқариш биноларининг майдонлари, ундаги машина ва дастгоҳларнинг миқдори узоқ вақт мобайнидагина узгартирилиши мумкин. Айрим оғир саноат тармоқларида ишлаб чиқариш қувватини узгартириш бир неча йиллар талаб этади.

Ишлаб чиқариш жараёнида ишлатиладиган ресурслар миқдорини узгартиришга турлича вақт кетганлиги туфайли қисқа ва узоқ муддатли даврларга ажратилади. **Қисқа муддатли давр** - бу корхона узининг узгармас ишлаб чиқариш қувватидан интенсив фойдаланиш даражасини узгартириши учун етарли миқдордаги даврдир.

Қисқа муддатли давр - ўзгармас қувватлар даври.

Узоқ муддатли давр - ўзгариб турадиган қувватлар даври.

Амал қилиб турган корхона (фирма)лар нуқтаи назаридан узоқ муддатли давр анча узун бўлган давр, бунда банд бўлган барча ресурслар ва ишлаб чиқариш қуввати миқдорини ҳам ўзгартириш мумкин. Тармоқ нуқтаи назаридан олинса, узоқ муддатли давр уз ичига унинг таркибида амал қилиб турган фирмалар бўлиб, тармоқни тарк этиб кетиши, янгилари эса яратилиб тармоқ таркибига қушилиши учун етарли вақтни ўз ичига олади. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг камайиб бориши ёки «нисбатлар узгариши» қонуни шуни тасдиқлайдики, маълум вақтдан сўнг ўзгарувчан ресурслар бирлигининг (масалан, меҳнатнинг) ўзгармас ресурсларга (масалан, ер, капиталга) сарфини ошириб бориш ҳар бир кейинги ўзгарувчан ресурс бирлигига тўғри келадиган қушимча пировард маҳсулотни ишлаб чиқаришни камайтиради. Демак, харажатлар ортади, ишлаб чиқариш пасаяди.

Бошқача қилиб айтганда, агар шу машиналарда хизмат қилувчи ишчилар сони ошиб борган сари маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ҳам пасайиб бораверади.

Масалан, унча катта бўлмаган мебель ишлаб чиқариш устахонасида маълум миқдордаги токарлик, рандаловчи, кесувчи ва шунга ухшаш дастгоҳлар мавжуд. Агар шу фирма атиги икки ишчини ишга жалб этадиган бўлса, умумий ишлаб чиқариш ҳажми ва меҳнат унумдорлиги даражаси пасайиб кетган буларди. Бу ишчилар бир ишдан иккинчи ишга ўтиб, иш вақтини бекор кетказиб

юрар эдилар ва ишлаб чиқариш самарали булмай қоларди. Ишчилар сонини устириш билан бу камчиликлар бартараф этиларди. Дастгоҳлардан фойдаланиш тулиқ булиб, ишчилар аниқ операцияларни бажаришда ихтисослашар эдилар. Натижада бекорчи вақтлар камайиб самарадорлик ортарди.

Ишчиларнинг кейинчалик яна купайиб бориши уларнинг ортиқчалиги муаммосини келтириб чиқаради. Ўзгармас ишлаб чиқариш қуввати шароитида ҳар бир ишчига шунча кам дастгоҳлар туғри келарди. Ишчилар сонини янада ошириб бориш бутун ишлаб чиқаришни улар билан тулдириб юбориш зарур булар эди. Натижада ишлаб чиқариш жараёни тухтайди. Бу қонун буйича пировард маҳсулот йуқолиб кетмоқда.

Бошқа мисол. Деҳқон (фермер)нинг ихтиёрида узгармас 80 га ери бор. У тупроқни культивация қилмасдан ҳар гектардан 40 центнер ҳосил олд. Биринчи ишлов берилгандан сунг ҳосил гектаридан 50 центнерга ошди. Иккинчи ишловдан сунг ҳосил 57 центнерга, учинчи ишловдан сунг 61 центнерга, туртинчидан сунг 63 центнерга етди. Далага кейинги ишлов беришлар ҳосилдорликни унчалик оширмади. Агар иш бошқача булганда эди, бутун дунёнинг донга булган талабини атиги шу 80 га ерни фақат интенсив ишлаш йули билан қондириш мумкин булар эди. Ҳақиқатан ҳам ишлаб чиқаришнинг натижасини камайиб бориши руй бермаганда эди, бутун ер юзини битта гулдон ҳажмидаги ердан олинган ҳосил билан боқиш мумкин буларди.

Доимий, ўзгарувчан ва умумий харажатлар

Доимий харажатлар деб, ҳажми ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига қараб ўзгармайдиган харажатларга айтилади. Доимий харажатлар корхонани ишлаб чиқариш дастгоҳларининг борлиги, уларни амал қилиши билан боғлиқ харажатлар бўлиб корхона ҳеч нарса ишлаб чиқармаса ҳам амалга оширилади (корхона томонидан тўланади). Одатда, доимий харажатларга қимматли қоғозлар бўйича мажбуриятларнинг тўлови, режа тўловлари, бинолар, дастгоҳлар амортизациясининг бир қисми, суғурта тўловлари, корхона мутахассисларини тайёрлаш тўловлари, рақбар ходимларга ҳақ тўлашлар киради.

Ўзгарувчан харажатлар

Ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига боғлиқ ҳолда ўзгарадиган харажатлар миқдорига «ўзгарувчан харажатлар» дейилади. Уларга хомашё, материаллар, ёқилғи, энергия, транспорт хизматлари, меҳнат ресурсларининг купгина қисми, шунга ухшаш меҳнат ресурслари учун харажатлар киради. Шунини айтиш керакки, ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмининг бир бирликка усиши

(ёки камайиши билан) ўзгармас харажатлар суммасининг усиши (Δ) доимий бўлиб қолмайди. **Ишлаб чиқаришнинг купайиши жараёнида ўзгарувчан харажатлар қандайдир вақт мобайнида паст суръатлар билан ортиб боради.** Бундай ҳолат янги ишлаб чиқариш қувватларини киритилиши, уни узлаштирилиши изоҳланади. Бу даврда ўзгарувчан харажатлар ҳар бир кейинги ишлаб чиқариладиган маҳсулот учун юқори суръатларда ошиб боради. Бунда фойдалиликни камайиб бориш қонуни амал қилган булади.

Харажатларнинг умумий суммаси

Бу иборанинг узи кўрсатиб турибдики, берилган ҳар бир ишлаб чиқариш ҳажмидаги доимий ва ўзгарувчан харажатлар - «харажатларнинг умумий йиғиндиси (суммаси)дир».

Маҳсулот бирлиги учун туғри келган харажатлар уртача харажатлар ҳисобланади. Хусусан, харажатларнинг мана шу уртача миқдори одатда маҳсулот бирлиги учун белгиланган баҳо билан таққослашда ишлатилади.

Пировард харажатлар

«**Пировард харажатлар**» (МС) фирма (корхона)нинг охириги маҳсулот бирлигини ишлаб чиқарган ҳолда қиладиган харажатларини курсатади, шу билан бир вақтда охириги бирлик маҳсулот учун ишлаб чиқариш харакатини камайтирганда оладиган тежамини ҳам ифодалайди.

Пировард харажатлар умумий харажатлар йиғиндиси (суммаси) ўзгаришининг (ТС) ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми (миқдори)нинг ўзгаришига Q нисбати билан топилади:

$$\text{МС} = \frac{\text{умумий харажатлар (ТС) нинг ўзгариши}}{\text{ишлаб чиқарилган маҳсулотлар миқдори (Q)нинг ўзгариши}}$$

Ушбу мисолда « Q » нинг ўзгариши ҳар доим бир (1)га тенг булганлиги учун МС яна бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган харажатлар деб қабул қилинади. 12-жадвалдан куруниб турибдики, дастлабки бир дона маҳсулотни ишлаб чиқариш умумий харажатларни 100 доллардан 190 долларга оширади. Шу биринчи бир дона маҳсулотни ишлаб чиқариш учун қушимча ёки пировард харажатлар 90 долларни ташкил этади. Иккинчи бир дона маҳсулотни ишлаб чиқариш учун пировард харажатлар 80 доллар бўлади (190+80=270 доллар; 270 доллар-190 доллар;) Пировард харажатлар учинчи бир бирлик маҳсулот учун 70 доллар

(270+70=340 доллар; 340 доллар-270 доллар)га тенг бўлади ва ҳ.к.

13-жадвалнинг 8-катагида ҳар 10 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш пировард харажатлари (МС) келтирилган.

Қисқа мuddатли давр оралигида алоҳида фирманинг умумий ва ўртача харажатлари динамикаси
(шартли маълумотлар, доллар)³

Умумий харажат кўрсаткичлари				Ўртача харажат курсаткичлари			
Ишлаб чиқарилган маҳсулот бирлигида (Q)	Доимий харажатлар суммаси (TFC)	Ўзгарувчан харажатлар суммаси (TVC)	Умумий харажат суммаси (TC)	Ўртача доимий харажатлар (AFC)	Ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC)	Ўртача умумий харажатлар (ATC)	Пиროвард харажатлар (MC) TC узг.; MC=Q ни узг.
1	2=4-3	3=4-2	4=2+3	5=2:1	6=3:1	7=4:1	8=4ни ўзг; 1 ўзг
0	100	0	100	100.00	90.00	190.00	100-190=90
1	100	90	190	50.00	85.00	135.0	190-270=80
2	100	170	270	33.33	80.00	113.33	70
3	100	240	340	25.00	75.00	100.00	60
4	100	300	400	20.00	74.00	94.00	70
5	100	370	470	16.67	75.00	91.00	80
6	100	450	550	14.29	77.14	91.43	90
7	100	540	640	12.50	81.25	93.75	110
8	100	650	750	11.11	86.67	97.78	130
9	100	780	880	10.00	93.00	103.00	150
10	100	930	1030				

³ Дедуктив усул, яъни назарияни ҳақиқий, амалий маълумотлар асосида ўрганиш.

МСни худди шунингдек, узгарувчан харажатлар суммаси курсаткичларидан фойдаланиб (3-катакда) аниқлаш мумкин. Чунки умумий харажатлар йиғиндиси билан узгарувчан харажатлар йиғиндиси орасидаги фарқ (4-катак 3-катак) узгармас харажатларнинг доимий миқдорини беради. Бу мисолда: $100-0=100$; $190-90=100$; $270-170=100$; $340-240=100$; $400-300=100$ ва ҳ.к. Бундан келиб чиқадики, умумий харажатлар суммасининг узгариши ҳар доим қўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган узгарувчан харажатлар суммасининг узгаришига (фарқига) тенг бўлади.

Уртача харажатлар бундай маълумотларни бермайди. Масалан, фараз: Фирма ёки корхона раҳбари шу охириги 3 ёки 4 бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш керакми ёки йўқми деб уйлаб турибди. Бу туғрида ҳали бир қарорга келгани йўқ. Жадвалдан куриш мумкинки, турт (4) бирлик маҳсулот ишлаб чиқарилганда умумий харажатлар (АТС) 100 доллар бўлади. Лекин фирма уни ишлаб чиқариш учун уз харажатаини 100 долларга оширмайди ёки аксинча, туртинчи маҳсулотни ишлаб чиқармаса, 100 доллар «тежаб» қолмайди. Ҳақиқатан шу ишлаб чиқариш билан боғлиқ харажатларнинг узгариши фақат 60 долларни ташкил этади ($340-400=60$ доллар; 13-жадвалдаги 4 ва 8-катакка қаранг).

Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми туғрисида, яъни фирма бир неча дона маҳсулотни купроқ ёки камроқ ишлаб чиқарадими деган қарорга келиш одатда пировард характерга эга бўлади.

Шундай қилиб, пировард харажатлар маҳсулот ҳажмининг бир бирликка купайиши ёки камайиши билан боғлиқ бўлган харажатларнинг узгаришини кўрсатади (8-катак).

Пировард харажатларни пировард тушум (маҳсулот сотишдан келган пул маблағлари) билан таққослаш, маҳсулот ҳажмини бир бирликка ортиши ёки камайиши билан боғлиқ тушумнинг узгаришини кўрсатади ва фирмага ишлаб чиқариш ҳажмининг у ёки бу томонга узгариши фойдалилигини юзага чиқаришга имкон беради.

10.3. Ресурсларнинг тақсимланиши ва ишлаб чиқариш имкониятлари

Меҳнат ва моддий ресурсларнинг чекланганлиги товарларни ишлаб чиқаришда ҳар қандай комбинацияни амалга оширишга имконият бермайди ёки иқтисодиётга бир вақтнинг ўзида ҳам Х, ҳам У турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришни ошириш имкониятини бермайди. Демак, қайси турдаги товарни ва хизматларни ишлаб чиқариш зарур, қайси турдагилардан воз кечиш лозимлиги туғрисида бир қарорга келиш керак бўлади.

Аввал курилганидек, ҳақиқатан чексиз бўлган талабларни қондириш учун фойдаланиш зарур бўлган бу ресурслар нисбатан камёб. Шу туфайли альтернатив йул билан улар орасидан энг фойдалилигини танлаб олишга туғри келади. Бошқа турдаги маҳсулот

миқдорини ишлаб чиқаришдан воз кечиш ҳар қандай турдаги шу маҳсулотни маъмул миқдорини олиш шу маҳсулотни ишлаб чиқариш харажатлари деб аталади.

Шундай қилиб, бир вақтнинг узида шу ресурс ҳисобига икки турдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб бўлмайди. Масалан, «Электроаппарат» ишлаб чиқариш бирлашмаси электростанциялар, подстанциялар системаси ва шаҳобчаларини бошқариш, автоматлаштириш, ҳимоя қилиш, сигналлаштириш учун мулжалланган ПКР типидagi панел маҳсулотини ишлаб чиқаришни ҳар қандай ҳолда ошириш бошқа турдаги уй рузғорида ишлатиладиган «Осиё» электр дазмолини ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ресурсларнинг бир қисmini жалб этишни талаб этади.

Аксинча, агар «Осиё» электр дазмоли маҳсулотини ишлаб чиқаришни оширмоқчи, бунинг учун зарур бўлган ресурслардан ПКР панелини (V) ишлаб чиқаришни камайтириш ҳисобига олиш мумкин. Жамият бир-бирини инкор қилувчи мақсадларни кўзда тутолмайди.

14-жадвал

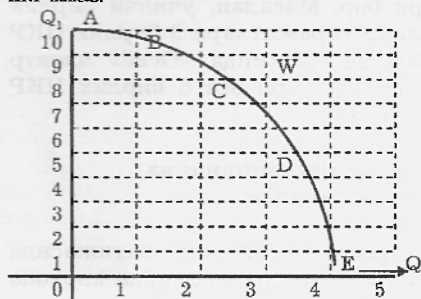
**Ресурслар бандлиги шароитида ишлаб чиқариш
имкониятлари**

Маҳсулот тури	Ишлаб чиқариш альтернативи				
«Осиё» электр дазмоли	А	В	С	Д	Е
(юз минг дона)	0	1	2	3	4
ПКР панели (минг дона)	10	9	7	4	0

Альтернатива А га кура, иқтисодиёт узининг барча ресурсларини ПКР панелини ишлаб чиқаришга, яъни ишлаб чиқариш воситалари ишлаб чиқаришга альтернатива Е да эса барча бор бўлган ресурсларни «Осиё» электр дазмол ишлаб чиқаришга (яъни истеъмол буюмлари ишлаб чиқаришга) қаратган (сарфлаган). Бу икки ҳолатда куришиб турибдики, ресурсларнинг тақсимланиши ҳақиқатга туғри келмайди. Одатда ҳар қандай иқтисодиёт ишлаб чиқариш воситалари ва халқ истеъмол товарларини ишлаб чиқариш учун узининг умумий ресурсларини тақсимлашда мутаносибликка (балансликка) амал қилади.

Альтернатива А дан Е га томон ҳаракат қилинганда истеъмол буюмлари ишлаб чиқариш ҳажми ортади. Қандай қилиб? Ишлаб чиқариш воситалари - ПКР панели ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ресурсларни камайтириб бориш йўли билан амалга оширилади. Чунки, халқ истеъмол товарлари туғридан-туғри талабни бажаради. Шунинг учун альтернатива Е томонга қараб ҳаракат қилиш қизиқарли туюлади. Шу йўналишда ҳаракат қилиб жамият узининг кундалик талабини қондириб боради. Лекин бундай сиёсат қимматга тушади.

Вақт утиши билан ресурсларнинг бундай тақсимланиши жамиятга катта зарар келтиради. Чунки унинг ишлаб чиқариш харажатлари, ишлаб чиқариш воситалари захираси ҳажми камаяди. Ишлаб чиқаришнинг қуввати пасаяди.

«Осиё» электр дазмоли - Q_2

55-чизма. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи

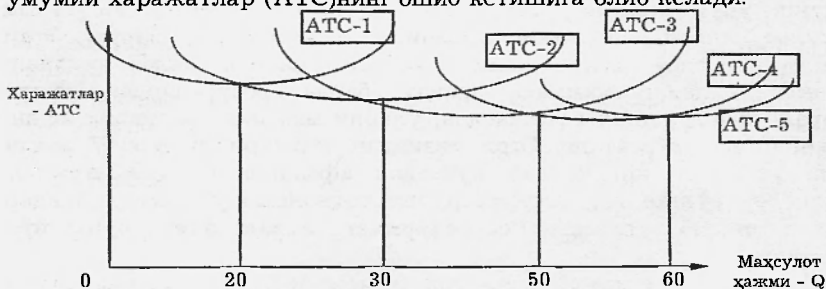
55-чизмада эгри чизиқнинг ҳар бир нуқтаси **2 хил** маҳсулотни максимал миқдорда ишлаб чиқариш ҳажмини ифодалайди. Демак, эгри чизиқ қандайдир чегарани кўрсатади. Шу икки турдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг ҳар хил комбинацияларини ишлаб чиқариш имкониятлари эгри чизиғида акс эттиргандек амалга ошириш учун жамият ресурсларни тўла банд этиши ва тўлиқ маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини таъминлаши зарур. Эгри чизиқдаги «Осиё» электр дазмоли ва ПКР панели ишлаб чиқариш боғлиқликларининг ҳаммаси фақат барча ресурслардан янада самарали фойдаланиш натижасида, уларни максимал миқдорда олиш мумкинлигини кўрсатади. Эгри чизиқдан ташқари турган **W** нуқта чизма устидаги ҳар қандай нуқтадан афзалроқ бўлиши мумкин. Лекин, бор булган шу ресурслар, шу технология ёрдамида бундай нуқтага эришиб бўлмайди. **Ресурсларнинг чекланганлиги бунга йўл қўймайди.**

14-жадвалдаги маълумотни ўрганиладиган бўлса, алтернатива **A** дан **B** га сурилганда бир дона «Осиё» электр дазмоли ишлаб чиқариш харажатлари 1 дона ПКР панели ишлаб чиқариш харажатларига тенг. Кейинчалик қўшимча ишлаб чиқариш имкониятларидан фойдаланиб **B** дан **C** га, **C** дан **D** га ва ҳоказога ўтадиган бўлса, энг муҳим иқтисодий принцип, қоида намоён бўлади. Алтернатива **A** дан алтернатива **E** га сурилиш жараёнида эса, ҳар бир қўшимча «Осиё» электр дазмол олиш учун йўқотилган ПКР панеллари қиймати ортиб боради ($10-9=1$; $9-7=2$; $7-4=3$). Аксинча: **E** дан **A** га қараб ҳаракат қилинганда ҳар бир қўшимча ПКР панели ишлаб чиқариш харажатлари шунга мувофиқ $1/4$, $1/3$, $1/2$, ишлаб чиқариш харажатларига тенг ва 1 дона «Осиё» электр дазмоли ишлаб чиқариш 4 хил сурилишнинг ҳар бирига мос келади. Бирон бир турдаги товарни ишлаб чиқариш харажатларига шу корхона ёки фирманинг аниқ ёки ҳақиқий пул ҳисобидаги харажатлари (ишчи-хизматчиларнинг иш ҳақи, хомашё, материаллар сарфи, мулк учун ижара ҳақи тўловлари ва бошқалар) киритилади. Бу ерда ҳар бир қўшимча товар бирлигини ишлаб чиқариш бўйича иқтисодий харажатлар билан умумий

иқтисодий харажатлар уртасида фарқ бор. Масалан, учинчи бирлик «Осиё» электр дазмолини ишлаб чиқариш харажатлари 3 бирлик ПКР панелига тенг (7-4) булса, шу уч бирлик ҳажмида «Осиё» электр дазмолини ишлаб чиқариш умумий харажатлари эса 6 бирлик ПКР панелига тенг булиб қолади (10-4 ёки $1+2+3$).

10.4. Ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш ва харажатларнинг ўзгариши

Ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши ва шунинг натижасида маълум миқдорда тежамнинг олинishi узок муддатли даврда корхона йириклигини туғри танлаш билан боғлиқ. Агар аниқ бир корхонанинг ишлаб чиқариш қувватини аста-секинлик билан ошириб (кенгайтириб) бориш натижасида ўртача умумий харажатларнинг ўзгаришини синчиклаб таҳлил қиладиган булса, жавоб шундай: Дастлабки вақтларда ишлаб чиқариш қувватининг кенгайтириш уртача умумий харажатларнинг камайishi билан бирга келади. Лекин пировард натижада янги қувватларни куп-куп киритиб борилиши ўртача умумий харажатлар (АТС)нинг ошиб кетишига олиб келади.



56-чизма. Турли йирикликдаги корхоналарга қўлланиладиган қисқа муддатли харажатлар эгри чизиғи

Бу эги чизиқ АТС-1, АТС-2 ва ҳоказолардан иборат. Корхона узи истаган йирикликни (эгри чизиқ булакларини) танлаши мумкин. Бунда корхонанинг вақти етарли. Эгри чизиқларнинг ҳар бири маълум ҳажмдаги маҳсулотнинг ҳар донасини ишлаб чиқариш буйича энг кам харажат миқдорини ифода этади. Бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун минимал харажатларни биринчи корхонадагина таъминлаш мумкин.

Агар фирма сотадиган маҳсулот ҳажми 20-бирликдан куп булиб, лекин 30-бирликдан кам булса, бу фирма янада камроқ ишлаб чиқариш харажатларига эришиш учун иккинчи корхонани қурмоғи лозим.

Ишлаб чиқариш ҳажми юқори булганда умумий харажатлар миқдори ортади, лекин шунга қарамай маҳсулот бирлигининг ишлаб чиқариш харажатлари аввалгига қараганда кам ва ҳоказо.

Шундай қилиб, корхонанинг йириклигини танлаши бўйича барча зарурий узгартиришларни амалга ошириш учун вақт етарли бўлиб, энг кам уртача умумий харажатлар ҳисобига истаган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш мумкин.

Ишлаб чиқариш қуламини ижобий самараси

Ишлаб чиқариш қуламининг ортиб бориши билан уртача харажатларнинг камайтириш йулида бир қанча омиллар таъсир этади:

- 1) Корхона йириклигининг ошиб бориши билан меҳнатни ихтисослаштириш;
- 2) Бошқарув ходимлари меҳнатини ихтисослаштириш;
- 3) Йирик ишлаб чиқарувчилар томонидан, унга имконият булган тақдирда, капиталдан самарали фойдаланиш;
- 4) Кичик корхонага қарганда йирик ҳажмда қушимча маҳсулотларни ишлаб чиқариш.

Ишлаб чиқариш қуламининг салбий самараси. Фирмани кенгайтириб бориш вақт утиши билан салбий иқтисодий оқибатларга, натижада маҳсулот бирлиги ишлаб чиқариш харажатларининг усишга олиб келиши мумкин.

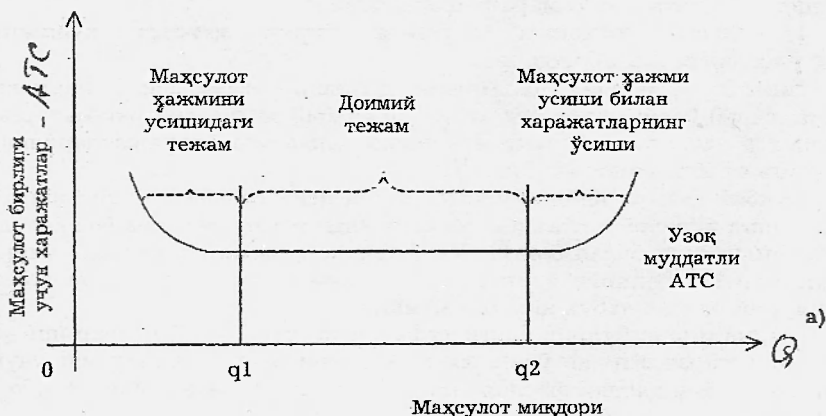
Салбий самара пайдо бўлишининг асосий сабаби - йирик ишлаб чиқаришга айланиб кетган фирма фаолиятини самаралироқ бошқариш қийинчиликлари билан боғлиқ. Унча йирик булмаган корхонада унинг амал қилишга тегishли булган барча муҳим қарорларни битта ягона маъмурий раҳбар қабул қилиши мумкин.

Фирма йирик бўлмаганлиги туфайли шу маъмурий раҳбар ишлаб чиқариш жараёнларини ўзига яхши тасаввур қилади ва шунинг учун фирманинг ҳар қандай фаолиятига тез киришиши, маълумотларни тез урганиб, аниқ чора-тадбирлар куриши мумкин.

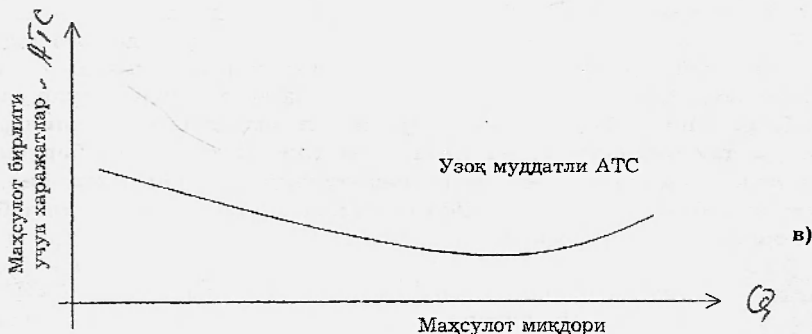
Аммо, бундай қониқарли ҳолат фирманинг йириклиги ўсиб бориши билан ўзгариб кетади. Маъмурий аппаратни ишлаб чиқариш жараёнидан ажратиб турувчи бошқарув қобилиятлари шунчалик купайиб кетадики, олий раҳбар корхонадаги ҳақиқий ишлаб чиқариш жараёнидан анчагина ажралиб қолади. Йирик корхона даражасида бир киши учун энг фойдали қарор (чора)ларни қабул қилиш учун барча маълумотларни ҳисоблаш, уни билиш ва қайта ишлаш мушкул. Жавобгарликни кўпчилик раҳбарлик лавозимидаги кишилар ўртасида тақсимлашга тўғри келади. Натижада турли раҳбарлик бўғимларида қабул қилинадиган чора-тадбирлар, буйруқлар бир-бирига зид бўлиб чиқади. Оқибатда самарадорлик пасаяди, ишлаб чиқаришнинг уртача харажатлари ўсади. Ёки барча ресурсларнинг 10% ўсиши ишлаб чиқариш ҳажмини ундан камроқ - масалан 5% ўстиради. Шундай бўлиб чиқадики, уртача харажатлар (АТС) кўпаяди. Демак, ишлаб чиқариш қуламининг ижобий ва салбий самараси ҳар бир тармоқ тизимини белгиловчи энг муҳим омилдир. Шу масалани тушуниб етиш учун, самаранинг минимал миқдори

(СММ) концепциясидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ. Бу концепция шундан иборатки, бунда энг кам ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарилган ҳолда корхона узининг узоқ муддатли ўртача харажатларини минимал даражада сақлаши мумкин.

57-чизмадаги кесманинг узунлигига кура, ишлаб чиқариш ҳажмининг муттасил ўсиб туришига мос келадиган, шунга яраша купроқ маҳсулот ишлаб чиқарадиган фирма ўзини минимал ўртача харажатлар билан таъминлайди. Умуман айтганда, q_1 , q_2 кесма оралиғида барча фирмалар бир хил даражада самрадор бўлиб чиқмоқда. Турли йирикликка эга бўлган фирмалар ишлаб чиқариш харажатларини бир хил шакллантирганлар. Бундайларга купроқ гушт, мебель ишлаб чиқариш, ёғочни қайта ишлаш ва бошқа тармоқ корхоналарикиради.



57-чизма





с)

57.с-чизма. Узоқ муддатли уртача харажатлар эгри чизигининг турли хил типлари¹⁴

Бу ҳол 57.в-чизмада курсатилган ҳолат билан солиштиришса салбий самарасини усиши нисбатан узоқ давом этади, деган хулосага келинади. Бунда горизонтал уқнинг узун кесмасида уртача харажатларнинг узоқ муддатли эгри чизиги пасаяди. Бундай ҳолат кунроқ автомобилсозлик, алюминий, пулат ишлаб чиқариш ва оғир саноат тармоқларида учрайди. Демак, шу берилган ҳажмдаги маҳсулотта истеъмолчи талаби булганда, ишлаб чиқаришнинг етарли даражадаги самарадорлигига фақат саноат гигантлари унча куп булмаган ҳолдагина эришиши мумкин. Майда фирмалар ишлаб чиқаришлар, минимал фойдалиликни таъминлай олмайдилар ва ҳақиқий қобилиятта эга булмайдилар. Барча фойдали самарадорликни ишлаб чиқариш ҳажми ҳисобига олиш жуда қийин булган ҳолларда амал қилиб турган бозор доирасидан ташқарига чиқишни, яъни табиий равишда якка ҳукмронликни талаб этиши мумкин. Агар, ижобий самара, унча катта бўлмай, нисбий самара жуда тез руй берадиган, минимал фойдалилик миқдори ишлаб чиқаришни унча кам бўлмаган (57с-чизма) маҳсулот ҳажми билан аниқланади. Бундай тармоқларда истеъмолчи талабининг ҳажми нисбатан майда ишлаб чиқариш соҳаларининг яшашини маъқул кўради. Бундай тармоқлар гуруҳига чакана савдонинг кўпгина хиллари, айрим қишлоқ хужалик соҳалари, енгил саноатнинг кўпгина (масалан, нон ишлаб чиқариш, тикувчилик, пойафзал ишлаб чиқариш) тармоқлари киради. Бундай тармоқларда жуда кичик фирмалар, куп ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарадиганларга қараганда, анча самаралироқ булиб чиқади.

10.5. Корхона фойдаси ва пировард даромад

Фойда, даромад тўғрисида тушунча ва уни ҳисоблаш тартиби
Ишлаб чиқариш самарадорлигини ҳар томонлама ошириш иқтисодийётни ҳозирги босқичида ривожлантиришнинг энг муҳим

¹⁴ Экономикс, кн. 2. с. 59.

хужалик вазифасидир.

Бу вазифани ҳал этиш максимал фойда берган маҳсулот ҳажмининг оптимал йулларини танлаш буйича қилинадиган ишларни давом эттириш билан боғлиқ. Фойдани максималлаштириш тўғрисидаги тахминлар микроиқтисодиётда куп ишлатилади. Чунки унинг ёрдамида корхона ва фирмаланинг хатти-ҳаракатларини (фаолиятини) аниқ баъорат қилиш ва кераксиз мураккаб аналитик ҳисоблашлардан воз кечиш мумкин.

Фойда - ишлаб чиқариш самарадорлигининг энг муҳим кўрсаткичидир. Корхоналар тўғрисидаги Ўзбекистон Республикасининг қонун ҳужжатларида кўрсатилишича: Ҳамма турдаги корхоналар хўжалик фаолиятининг молиявий натижаларини умумлаштирувчи асосий кўрсаткич фойда (даромад)дир. Фойда (даромад) амортизация ажратмалари, қимматли қозғоларни сотишдан тушган пул, меҳнат жамоаси азоларининг, корхона ва ташкилотлар фуқароларнинг пай ва узга бадаллари, шунингдек бошқа тушумлар корхона молиявий ресурсларни ташкил этувчи манбалардир. Ҳозирги замон иқтисодий таълимоти фойдани ишлаб чиқариш омилларидан, - яъни меҳнат, ер ва капиталдан фойдаланиш натижасида олинган даромад деб ҳисоблайди. Фойда ва даромад тушунчалари бир хил эмас. Даромад миқдори фойдадан каттадир. Фойда - даромад билан ишлаб чиқариш харажатлари орасидаги фарқ. Корхонанинг хужалик фаолиятдан олинган даромад унинг ҳисобига қуйидаги қисмлар буйича қушилади:

I. Маҳсулотни сотишдан келган соф тушум.

II. Асосий фаолият натижаларидан келган даромад.

III. Молиявий фаолиятдан келган даромад.

IV. Фавқулотдаги ҳолатлардан келган фойда.

Уларнинг таркиби тўғрисидаги маълумотларни «Маҳсулотни (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқариш ва сотиш ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тўғрисида»ги Қўлланмадан топиш мумкин. Сотилган маҳсулотдан келган соф тушум- бу даромаддир. Маҳсулот сотишдан келган соф тушумни аниқлаш учун (ишлар, хизматлар) сотишдан келган тушумдан қушилган қиймат солиғи (ҚҚС), акцизлар қиймати, четга чиқарилган маҳсулот солиғи кабилар айириб ташланади. Худди шу сотилган маҳсулотдан олинган соф тушум кўрсаткичи корхонани ўз ихтиёрида қолган даромадини кўрсатади ва бу даромад ундан кейинги барча турдаги фойда кўрсаткичларини ҳисоблаш учун асос бўлиб хизмат қилади. Даромадни тақсимлаш тартиби қуйидаги 58-чизмада келтирилган.

Хужалик юритувчи субъект (юридик шахс) фаолиятининг молиявий натижалари фойданинг қуйидаги кўрсаткичлари билан тавсифланади:

1. Маҳсулотни сотишдан олинган ялпи фойда. Бу сотишдан олинган соф тушум билан сотилган маҳсулотни ишлаб чиқариш таннарни ўртасидаги тавафут, фарқдир.

ЯФ = ССТ - ИТ, бунда

ЯФ – ялпи фойда;

ССИ – сотишдан олинган соф тушум;

ИТ – сотилган маҳсулотнинг ишлаб чиқариш таннарни.

2. Асосий фаолиятдан курилган фойда – маҳсулотни сотишдан олинган ялпи фойда билан даврий харажатлар уртасидаги тафовут ва асосий фаолиятдан кўрилган бошқа даромадлар ва зарарлар фарқининг йиғиндиси сифатида аниқланади:

$АФФ = ЯД - ДХ + БД - БЗ$, бунда

АФФ – асосий фаолиятдан олинган даромад;

ДХ – давр харажатлари;

БД – бошқа асосий фаолиятдан олинган даромад;

БЗ – асосий фаолиятдан курилган бошқа зарарлар.

3. Хўжалик фаолиятидан олинган фойда (зарар) – асосий фаолиятдан олинган фойда ва молиявий фаолиятдан олинган фойда ва зарар фарқининг йиғиндиси сифатида ҳисобланади:

$УФ = АФФ + МД - МХ$, бунда

УФ – умумхўжалик фаолиятидан олинган фойда;

МД – молиявий фаолиятдан олинган даромад;

МХ – молиявий фаолият харажатлари.

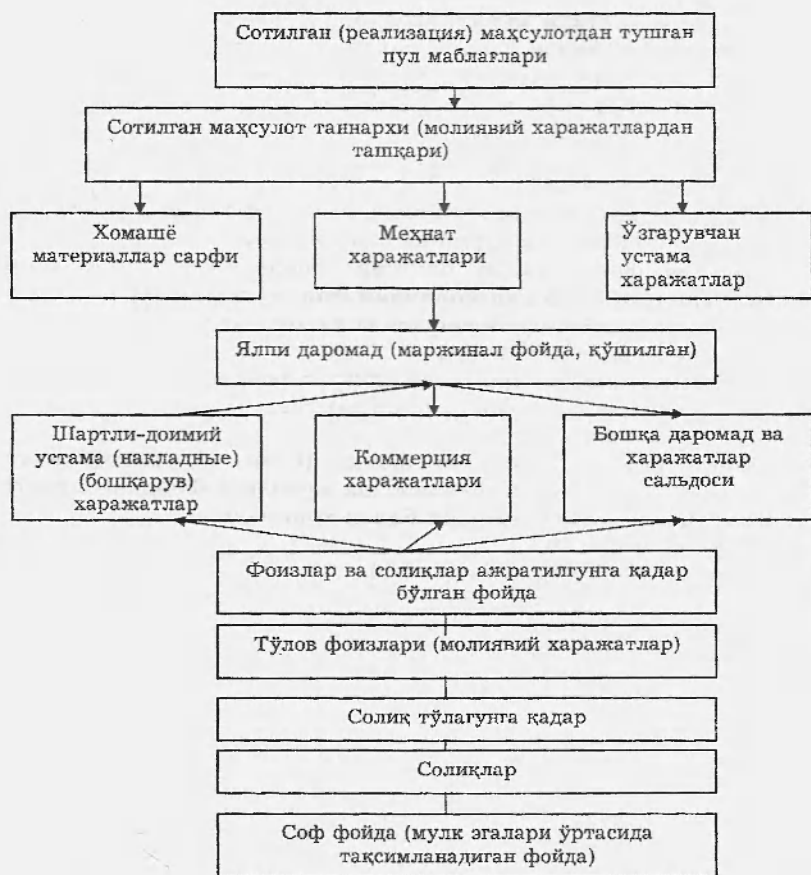
4. Солиқ тулагунча олинган фойда (СТФ) – умумхўжалик фаолиятидан олинган фойда фавқулодда курилган фойдани қўшиб кўрилган зарар миқдорини айириш билан топилади:

$СТФ = УФ + ФФ - ФЗ$

СТФ – солиқ тулагунча олинган фойда;

ФФ – фавқулодда фойда;

ФЗ – фавқулодда зарар.

Даромадни тақсимлаш тартиби¹⁵

5. Йилнинг соф фойдаси – солиқ тўлагандан кейин ҳўжалик юритувчи субъект ихтиёрида қолади ва узида даромад (фойда)дан тўланадиган солиқни ва қонун ҳужжатларида назарда тутилган бошқа солиқлар ва тўловларни чиқариб ташланган ҳолда ифодаланади.

$СФ = СТФ - ДС - БС$, бунда

СФ – соф фойда;

ДС – даромад (фойда) солиғи;

БС – бошқа солиқлар ва тўловлар.

Ҳўжалик юритувчи субъектнинг даромад (фойда) солиғи буйича

1. Каволов В.В, Волкова О.Н . Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. «Проспект», М.,2002. с. 277-бет.

солиқ солинадиган база қуйидагича ҳисоблаб чиқилади.

Солиқ тулағунга бўлган даромад (фойда)га «Маҳсулот (ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби туғрисида»ги Низомнинг 1-илоvasида келтирилган бухгалтериядаги фойда билан солиқ солинадиган фойда уртасидаги доимий тафовутлар қушилиб, мазкур Низомнинг 2-илоvasида келтирилган харажатларни солиқ солинадиган базадан чиқариб ташлаш вақтидаги тафовутлар қушилади ёки чегирмалар ва қонунчиликка мувофиқ солиқ имтиёzlари чегирилади.

Юқорида келтирилган курсаткичлар хужалик юритувчи субъектларнинг 2-шакл «Молиявий натижалар туғрисида»ги ҳисоботида уз аксини топади.

Олмота шаҳридаги **«Алькор»** машинасозлик корхонасининг молиявий натижаларини қуйидаги маълумотлардан куриш мумкин:

15-жадвал

Олмота шаҳридаги «Алькор» машинасозлик корхонасининг молиявий натижалари (шартли маълумотлар)

Курсаткичлар	Ўтган йили		Ҳисобот йили	
	Даромад	Харажат	Даромад	Харажат
1. Маҳсулотни сотишдан келган тушум	245129		322946	
2. ҚҚС	---	29146	---	44308
3. Маҳсулот сотишдан келган соф тушум.	215983		278638	
4. Сотилган маҳсулотни ишлаб чиқариш таннаrxи		167778		253782
5. Ялпи сотишдан курилган фойда	46205		24856	
6. Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаси	47361	17104	24856	20697
7. Умумхужалик фаолиятининг молиявий натижалари	30859		7117	
8. Солиқ тулағунга қадар молиявий натижа	30859		7117	
9. Фойда (даромад)дан солиқ		18056		5081
10. Бошқа солиқ ва ажратмалар		256		201
11. Ҳисобот давридаги соф фойда (зарар)	12547		1835	

Бу корхона спорт билан шуғулланиш учун зарур бўлган 20 хилга яқин тренажор ускуналари ишлаб чиқаради.

Корхона ихтиёрида қолган соф фойда қуйидаги ишларга тақсимланади:

- ишлаб чиқаришни ривожлантириш
- резерв фондини яратиш

- диведентларни тулаш
- йил якунлари буйича моддий мукофотлар бериш.

Тақсимланмай қолган фойда баланс пассивининг биринчи қисми булган «Хусусий маблағларни яратиш манбалари» қисмининг таркибида туради.

Жадвал маълумотларидан куринадики корхона ихтиёрида қолган соф фойда ҳисобот йилида анча кам булган. Сотилган товар маҳсулотлари рентабеллиги утган йили 18,8 % $(46205:245129)*100$; ҳисобот йилида $(24856:322946)*100=7,6\%$ булган, яъни салкам 2,5 марта паст булган. Бунга сабаб маҳсулот таннархи кескин ошиб кетган фойда таркибидаги узгаришлар қониқарли булмаган.

Фойдани, биринчидан – тадбиркорлик фаолияти учун туланган ҳақ; иккинчидан – бу ихтиролик, фирмани бошқаришдаги қобилияти учун туланган ҳақ; учинчидан – таваккалчилик, ҳали натижаси номаълум булган тадбиркорлик фаолияти учун туланган ҳақ деб изоҳлаш мумкин. Тўртинчидан – бу монопол фойда. Бундай фойда доимий бўлмайди.

Бир хил фойдага ҳар хил миқдордаги капитал ҳисобига эришиш мумкин. Шунинг учун, ҳар доим ҳам олинган фойда миқдори ҳали ишлаб чиқаришни самарадор эканлигини курсатмайди. Шунинг учун ҳам микроиқтисодиёт илмида – «пировард харажат», «пировард даромад», «пировард фойдалилик» каби курсаткичлар пул ишлатилади. Улар ишлаб чиқаришнинг ҳақиқий самарадорлиги даражасини, меъёрини ифодалайди.

Пировард даромад – маҳсулот ҳажмини бир бирликка ўсиши (ΔQ) натижасида даромаднинг ўсишини $\Delta R(Q)$ пировард даромад деб аталади:

$$MR=\Delta R(Q)/Q$$

Шундай қилиб, ўртача даромад AR бир бирлик маҳсулотни сотиш натижасида олинган $AR=R(Q)/Q$ фойдани курсатади.

14-жадвал маълумотларида корхона (фирма)нинг пировард ва ўртача даромади узгариши ва унинг талаб эгри чизиги берилган (60-чизма).

$$P=6-Q$$

Куринадики, бундай ўртача даромад маҳсулот бирлигининг баҳосини курсатади, холос.

$$AR=P(Q)/Q=P$$

Бундай талаб эгри чизиги учун баҳо 6 доллар булганда даромад (0)га тенг. Чунки бундай нархда ҳеч нарса сотилмайди. Лекин баҳо 5 доллар бўлганда бир бирлик (дона) маҳсулот сотилади ва даромад 5 доллар бўлади. Маҳсулот сотиш ҳажмининг бир донадан икки донга ўсиши даромадни 5 доллардан 8 долларга кўтарди. Шунда пировард даромад 3 долларга (8-5) тенглашади. Сотилган маҳсулот миқдори 2 дан 3 га кўтарилса пировард даромад 1 долларгача тушади. Кейинчалик сотиш ҳажмининг 3 донадан 4 донাগача купайиши натижасида пировард даромад салбий бўлиб чиқади, яъни 1 бўлади.

Шуни алоҳида айтиш керакки, пировард даромад ижобий булганда, умумий даромадлар маҳсулот сотиш ҳажми билан баробар (биргаликда) усади, пировард даромад салбий булганда эса умумий даромадлар пасаяди. Талаб чизиги пасга қараганда товар баҳоси (уртача даромад) пировард даромаддан юқори. Чунки барча миқдордаги товарлар бир хил нархда сотилади.

Товарнинг бир бирлик миқдорда сотиш учун баҳо пасайиши зарур ва фақат қушимча бирлик маҳсулот эмас, балки барча сотилган маҳсулот кам даромад келтиради. Ишлаб чиқариладиган маҳсулот бир бирликдан икки бирликка (1 дан 2 га) ошганда, баҳонинг 4 доллар камайишини куриш мумкин (16-жадвал). Пировард даромад 3 долларга тенг: қушимча маҳсулот бирлигини сотишдан олинган даромад 3 доллар биринчи бирлик маҳсулотни сотишдан қурилган зарар ҳисобланади, чунки биринчи бирлик маҳсулот 5 доллар нархда сотилган булса, иккинчи бирлик маҳсулот 4 доллар нархда сотилади (5-4). Пировард даромад 3 долларга тенг, яъни маҳсулот баҳоси 4 доллардан ҳам кам.

16-жадвал

Олинган пировард ва уртача даромад миқдори

Бир бирлик маҳсулот Баҳоси –Р долл.	Сотилган товарлар Миқдори, дона	Олинган даромад, доллар		
		умумий $R=P \cdot Q$	пировард MP	уртача $AR=P/Q$
6	0	0	---	---
5	1	$5=5 \cdot 1$	5	5
4	2	8	$5=8-5$	$4=8:2$
3	3	9	1	3
2	4	8	-1	2
1	5	5	$-3=5-8$	1

16-жадвал маълумотлари асосида чизилган 59-чизмадаги умумий даромад уртача ва пировард даромадлар ўртасидаги боғлиқликни курсатади. Талаб эгри чизиги буйлаб пастга ҳаракат қилиб борган сари Р нинг камайишини, Q нинг ортиб боришини кўрсатади. Талаб узгарувчанлигига қараб умумий даромад ўсиши ёки пасайиши мумкин.

Эгри чизикнинг юқорисида (Q ҳажми 3 дан кам булганда) талаб узгарувчан ва бунда пировард даромад ижобий миқдорга эга булади.

Чунки сотиладиган маҳсулот ҳажмининг ўсиши, шунингдек, даромадни ҳам ўстиради.



59-чизма. Пировард уртача даромаднинг узгариши

Эгри чизиқнинг қуйи томонида талаб узгарувчан эмас. Унда пировард даромад салбий. Чунки маҳсулот ишлаб чиқариш устанда (ва баҳо камайганда) даромад камаяди.

Алгебрик усулда курилса, агар маҳсулотга булган талаб $P=6-Q$ булса корхонанинг оладиган умумий даромади $PQ=6Q-Q^2$ булади. Уртача даромад $PQ/Q=6-Q$ га тенг. Бу эса маҳсулотга талабнинг эгрилигини ифодалайди. Пировард даромад $\Delta P(Q)/\Delta Q$ ёки $6-2Q$ дир. Буни 16-жадвал маълумотларидан текшириб куриш мумкин.

10.6. Харажатларнинг фойда миқдорига таъсири

Маълумки фойда миқдори бир қанча омиллар таъсирида бўлади, улар ҳар хил даражада таъсир этади. Айниқса соф фойда миқдори бозор шароитида кредитларни молиялаштириш, ставка фоизларини аниқлашда муҳим аҳамиятга эга. Молиявий бошқариш нуқтаи назаридан соф-фойда биринчи навбатда, корхона берилган молиявий ресурсларни қанчалик тўғри ишлатганлигига, яъни улар нималарга сарф этилганлигига боғлиқ. Иккинчидан, маблағлар таркибининг манбаларига боғлиқ. Биринчи ҳолат асосий ва айланма маблағларнинг ҳажми, тузилиши ва самарали ишлатилишида кўринади. Маҳсулот таннархининг асосий элементлари-бу ўзгарувчан ва доимий харажатлардир. Лекин улар ўртасидаги нисбат ҳар хил бўлади ва корхона техника, технология соҳасида танлаган сиёсати билан аниқланади. Маҳсулот таннархини тузилишини ўзгариши албатта фойда миқдорига таъсир этади. Асосий капитални инвестициялаш доимий харажатларни купайиши (назарий жиҳатдан бўлса ҳам) ва ўзгарувчан харажатларни камайиши билан бирга кечади. Лекин уларнинг боғлиқлиги бир хил эмас. Шунинг учун доимий ва ўзгарувчан харажатлар ўртасидаги оптимал даражадаги боғлиқликни аниқлаш осон эмас. Худди шу боғлиқлик ишлаб чиқариш (ёки операцион) левириджи категорияси билан тавсифланади. Унинг даражаси корхонанинг ишлаб чиқариш

таваккалчилигини курсатади.

Ишлаб чиқариш левириджи – бу доимий ва узгарувчан харажатлар миқдорининг нисбатини умумий харажатлардаги салмоғи билан ифодаланилади.

$$L_{\text{до}} = \frac{TFC}{TVC}$$

«Левиридж» - «Leverage» америкача ибора булиб, махсус адабиётларда кенг қўлланилмоқда.¹⁶

«Левиридж» қандайдир куч таъсирида оғир буюмларни кўтариш маъносини беради. Бошқача айтсак, маълум миқдордаги фойдани олишга бўлган харажатларнинг таъсир кучини кўрсатади. Мисол. Битта туманда жойлашган икки корхона – бири «Нурли тонг», иккинчиси «Эстер» туристик фирмаси ҳақида қуйидаги ахборотлар маълум. **«Нурли тонг корхонаси» чучвара маҳсулотларини тайёрлайди, тортиб жойлаштиради ва улгуржи савдо қилади.** Бу ерда узгарувчан харажатлар булиб чучвара учун хомашё, упаковка материаллари ва меҳнат харажатлари ҳисобланади. Ишлаб чиқариш автоматлаштирилгани туфайли бошқа харажатлар маҳсулот ҳажмига боғлиқ эмас, шунинг учун доимий харажатлар ҳисобланади. **Иккинчи корхона – «Эстер» туристик агентлиги Европа давлатлардаги шаҳарлар бўйича автобусда туристик хизматларни амалга оширади.** Узгарувчан харажатлар булиб унда ҳар бир йўлланманинг нархи (комиссион мукофотлардан ташқари) булиб, бу харажатлар туризм оператори ҳисобига утказилади. Комиссион йиғим миқдори одатда ҳар бир тур саёҳат хизматидан 20% ни ташкил этади. «Нурли тонг» ва «Эстер корхоналарининг 2005 йил 3 чораги бўйича молиявий натижаларининг шаклланишини қуйидаги жадвалдан кўринади.

17-жадвал

«Нурли тонг» ва «Эстер» корхоналарининг 3 чорақ 2005 йил бўйича молиявий натижалари

Курсаткичлар	«Нурли тонг» корхонаси		«Эстер» фирмаси	
	Минг сум	Пул тушимларига % ҳисобида	Минг сум	Пул тушимларига % ҳисобида
1. Пул тушумлари	45000	100	45000	100
2. Узгарувчан харажатлар	26000	58	36000	80
3. Қушимча	19000	42	9000	20
4. Доимий харажатлар	16000	35	6000	13
5. Фойда	3000	7	3000	7

Куруниб турибдики олинган пул маблағлари ҳажми бўйича корхоналар бир хил (45000; 3000; 7). **Аммо харажатлар таркиби эса кескин фарқ қилади.** «Эстер» туристик агентлигига узгарувчан

¹⁶ Ковалев В.В., Волкова. Анализ хозяйственной деятельности и предприятия. Учебник. «Проспект». М., 2002. 359-бет.

харажатлар салмоғи 80% булса, «Нурли тонг» корхонасида 58%. Ҳисоблашлар қўйидаги натижаларни кўрсатади.

Кўрсаткичлар	18-жадвал	
	«Нурли тонг»	«Эстер»
Зарарсизлик нуқтаси	27586	7500
Ишлаб чиқариш левириджи ¹⁷ (TFC/NVC)	0,62	0,17
Ишлаб чиқариш левириджининг самарадорлиги	6,33	3,00

Жадвалда TFC – доимий харажатлар, TVC – тулиузгарувчан харажатлар.

Зарарсизлик нуқтаси – корхона фойда ҳам, зарар ҳам кўрмайдиган маҳсулот ҳажмини ифода этиш даражасидир. Қуринадики харажатларни қоплаб зарарсизлик нуқтасига чиқиш учун «Нурли тонг» корхонаси сотиш ҳажмини анчагина ошириши зарур (27586 сум). У ҳолда «Эстер» фирмаси 7500 сумлик йўлланма сотса кифоя қилади. Шунда ҳам фойда олишни бошлайди.

Бу ҳилдаги мисоллар куплаб ресурслар талаб қиладиган металлургия, темир йул, сув транспорти, нефть қазиб чиқариш соҳаларига тегишли. Бундай корхоналарда доимий харажатлар салмоғи анча юқори бўлади. (Ишлаб чиқариш левириджи юқори). Уларда бозор муносабатлари ҳолати яхши булмаса зарар куриш эҳтимоли таваккалчилиги юқори бўлади. **Ишлаб чиқариш левириджини юқори бўлиб чиқиши корхонани таваккалчилик билан иш кўришини кўрсатади. Лекин харажатлар таркибида доимий харажатлар салмоғини юқори бўлишини салбий ҳолат деб ҳисоблаш тўғри бўлмайди.** Сабаби бундай шароитда корхонада янги ишлаб чиқариш қувватлари киритилган, техникавий қайта қуриш ишлари, илмий-тадқиқот, тажриба-конструкторлик ишлари амалга оширилган бўлиши мумкин. Сузсиз бу ҳилдаги барча омиллар ижобий бўлиб, доимий харажатлар салмоғини оширади ва ишлаб чиқариш левириджи самарадорлигини, меҳнат унумдорлигини усишини таъминлайди. **Ишлаб чиқариш левириджини самарадорлигини корхона пул тушумларини ўзгариши билан, унинг фойдаси билан ўзгаришини ифодалайди.** «Нурли тонг» корхонасида ишлаб чиқариш левириджи 6,33% га тенг. Бу шуни кўрсатадики, маҳсулот сотишдан келган пул тушумларини 1% камайиши унинг фойдасини 6,33% га камайишига олиб келади. Пул тушумларини 10% кўпайиши фойда миқдорини 63,3% га ўзгартиради (10%×6,33%).

Шундай қилиб, корхона ёки фирмалардаги ишлаб чиқариш

¹⁷ Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник «ПРОСПЕКТ» М., 2002. 359-бет.

Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Планирование предпринимательской деятельности предприятия. Метод. Пособие, М.: «Инфра-М», 1997. 202-204-бетлар.

левириджининг даражаси — бу маҳсулот таннархи тузилиши ва ишлаб чиқариш ҳажмини узгартириш йўли билан фойдадан фоизлар ва солиқларни ажраггунча булган фойда миқдорига таъсир этишининг потенциал имкониятларининг тавсифидир.

Демак, маҳсулот сотишдан келган пул тушумларини узгариши фойда миқдорини кескин узгартиради. Бундай ҳолат эса ишлаб чиқариш дастакларининг самарадорлиги деб аталади. **Узгарувчан харажатларни қоплагандан кейинги реализация ҳисобидан келган тушумларни фойдага нисбати ишлаб чиқариш дастакларининг таъсир кучини кўрсатади.** Умумий харажатлар миқдори бир хил булганда узгарувчан харажатлар қанча кам булса, ишлаб чиқариш дастакларининг таъсир кучи ҳам шунча кўп булади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Самарадорлик** – ресурслардан фойдаланиш маҳсулдорлигини ифодалайди.

2. **Мутлоқ** (абсолют) самарадорлик ҳар доим олинган натижани уни олиш учун зарру бўлган харажатларга нисбатини ифодалайди.

3. **Пировард даромад** (MR) деб маҳсулот ҳажмини бир бирликка усиши (ΔO) натижасида даромаднинг усишига ($\Delta R(O)$) айтилади.

4. **Ялпи сотишдан қурилган фойда.**

5. **Асосий фаолиятдан қурилган фойда.**

6. **Умумий фаолиятдан қурилган фойда.**

7. **Солиқ тўлашга қадар бўлган фойда.**

8. **Иқтисодий (соф) фойда** – бу умумий пул тушумларидан барча харажатларнинг фарқидир (Молиявий натижалар бўйича ҳисоботга қаранг Ф№2. Харажатлар таркиби тўғрисидаги қўлланмага, амалий маълумотларга мурожаат қилинг).

9. **Ялпи фойда** – компаниянинг маҳсулот сотишдан келган пул тушумлари ва маҳсулот таннархининг фарқи.

10. **Клиринг** – ўзаро талаблар ва мажбуриятларни ҳисобга олиш йули билан нақд пулсиз ҳисоб-китоб ишларини амалга ошириш тизими.

11. **Зарарсизлик нуқтаси** – чизмада маълум миқдорда ишлаб чиқарилган маҳсулотдан кейинги ҳар бир маҳсулотнинг фойда келтиришини курсатувчи нуқта.

12. **Зарарсизлик нуқтаси** – корхона фойда ҳам зарар ҳам кўрмайдиган маҳсулот ҳажмини ифода этиш даражасидир.

13. **Зарарсизлик нормаси** – сотилган маҳсулотдан келган даромадни ишлаб чиқариш харажатлари билан тенг келишидир. Бунда «ноль даражадаги фойдага» эришилади.

14. **«Левириджд»** – «leverage» америкача ибора булиб, махсус адабиётларда кенг қўлланилмоқда.

А. «Левириджд» – қандайдир куч таъсирида оғир буюмларни кўтариш маъносини беради. Бошқача айтсак, маълум миқдордаги фойдани олишга булган харажатларнинг таъсир кучини курсатади.

Б. «Левириджд» – сотувчи ва харидорнинг бозорда ўз урнини сақлаш позицияси.

В. «Левириджд» – Операция «дастаги», компаниянинг асосий фаолият ва фойдаланилаётган ишлаб чиқариш қувватидан олган даромади ҳисобига фойдасини усиш даражаси.

15. **Ишлаб чиқариш левириджининг самарадорлиги** – корхона пул тушумларини ўзгариши билан унинг фойдасини ҳам ўзгаришини ифодалайди.

16. **Маҳсулот таннари** – бу корхонанинг қиймат бирлигидаги маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотиш бўйича барча харажатларидир.

17. **Трансакция** – компанияларнинг ҳисоб рақамида акс

этирилган ҳар қандай операциялар.

18. **Трансакцион харажатлар** – компаниянинг савдо-сотиқ фаълияти билан боғлиқ булган харажатлар (акция, кучмас мулк, харажандай активлар).

19. **Факторинг** – компаниянинг қарзларини (унинг туланмаган сўтларини: сотиб олиш ва мижозидоғи пулларини йиғиш) сотиб олиш йўли билан молиялаштириш усули.

20. **Дивидентлар** – компания акционерлари учун уз фойдаси (даромади) ҳисобидан солиқ тулагандан кейинги туловлари. Компания фойда олмаганда ҳам дивидентлар резерв фонди ҳисобидан туланиши мумкин.

21. **Баҳо рақобати** – товар баҳосини узгарттириш йўли билан амалга ошириладиган рақобат курашининг бир тури.

Назорат саволлари

1. Иқтисодий самарадорлик нима?
2. Фойда, иқтисодий фойда, пировард даромад қандай ҳисобланади?
3. Ишлаб чиқариш харажатлари билан фойда уртасида қандай боғлиқлик бор?
4. Харажат турлари ва уларнинг моҳияти?
5. Ишлаб чиқариш левириджи нима?
6. Левириджни фойда миқдориға таъсири қандай топилади?

11-боб. БОЗОР ҲОКИМЛИГИ

11.1. Монополия ва монопол ҳокимлик

Монополия шундай бозорки, бунда битта сотувчи, харидорлар эса куп. Шунинг учун бундай бозорга бошқа ишлаб чиқарувчиларнинг, сотувчиларнинг кириши кийин, кира олмайди.

Монополия - бозорда ҳукмронлик қилиш. Ҳақиқий монополистнинг унинг рақобатчилари бўлмайди. Монополист ягона ишлаб чиқарувчи, шу товарни истеъмолчига етказиб берувчи бўлганлиги учун унинг маҳсулотининг (ёки хизмат ишларининг) баҳоси бозор талаби эгри чизиги билан аниқланади. Масалан, олмос ёки «Полоройд» фотоаппаратини ишлаб чиқарувчи фирма ёки жойлардаги маҳаллий телекурсатув кабеллари каналининг кўпроқ қисмига эгалик қилувчилар, узоқ жойдаги кичик бир шаҳарчадаги биттагина баққоллик дуқони (озик-овқат дуқони) ёки йирик шаҳарлардаги маҳаллий жойларда телефон алоқаси хизматларини бажарувчилар, электр билан таъминловчилар ва ҳоказолар уз маҳсулотларини кўпроқ сотсалар ёки хизмат ишларини ҳажмида бажарсалар бозор баҳосини кутарилишига ва монопол ҳокимликка эришадилар.

Сотувчи маҳсулотини ишлаб чиқариш ҳажмини камайтириб бориш, чеклаб туриш йўли билан баҳосини оширишга эриша олса, у монопол ҳокимликка (ёки бозор устидан ҳокимлик қилиш) даражасига чиқади. Демак, монополист бозорни ўз қўлида ушлаб туради, сотиш учун мўлжалланган маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини назорат қилади.

Бу фикр «монополистнинг мақсади юқори баҳо белгилаши мумкин» дегани эмас.

Агар монополист шундай қилганда эди, унинг маҳсулоти сотилмай, олган фойдаси камайиб кетган бўлар эди. Шунинг учун монополист бозор қонунларига риоя қилиб иш юритади.

Монополист фойдани максимал даражага чиқармоқчи бўлса, бозор талабини ва ўз харажатларини аниқлаб иш кўриши лозим. Иқтисодий қарорлар қабул қилишда талабни ва харажатларни баҳолаш, ҳисоблаш ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Шундай маълумотларга эга бўлгандан сўнг ишлаб чиқарадиган ва сотадиган маҳсулот ҳажмини, унинг баҳосини аниқлаш тўғрисида бир қарорга келиши зарур.

Қачон фойда максимал даражага чиқади?

«Максимал фойдага эришини таъминлайдиган маҳсулот ҳажмини аниқлаш учун пировард даромад пировард харажатларга тенг бўлиши керак», деган қоидага амал қилиш шарт. Масалан, тўртта фирманинг тиш ювиш чуткасининг ишлаб чиқариш кўнига ҳажми 20000 дона (ҳар бир фирманинг бир кўнлик ишлаб чиқариш ҳажми 5000 дона), бир донасининг баҳоси 1,5 доллар бўлса, албатта фойда пировард харажатлардан ортиб кетади.

Пировард даромаднинг (MR) пировард харажатларга (MC) тенг бўлиш қоидаси $MR = MC$ такомиллашган соф, эркин рақобат бозорига тегишли. Лекин соф рақобат бозорида – вақтинчалик, монополистда эса доимий.

Монопол ҳокимликни аниқлаш кўрсаткичи – баҳонинг пировард харажатларидан юқори булишини кўрсатади. Бу кўрсаткич 1934 йилда иқтисодчи Абба Лернер томонидан таклиф этилган:

$$L = \frac{P - Mc}{P}$$

Бу коэффициент доим 0 ва 1 орасида туради. Такомиллашган рақобат шароитидаги фирма учун $P=MC$ ва $L=0$ бўлади. Коэффициент (L) қанча каттарса, монопол ҳокимлик даражаси ҳам шунча юқорилайди.

Бу коэффициент фирманинг маҳсулотига талабнинг эластиклигини (ёки ноэластиклигини) ҳам кўрсатади.

$$L = \frac{P - Mc}{P} = \frac{-1}{Ed} \quad \text{ёки} \quad L = \frac{(P - Mc)}{P} = \frac{-1}{Ed}$$

бунда L – Лернернинг монопол ҳокимлиги индекси;

MC – пировард харажатлар;

P – монопол баҳо;

Ed – талабнинг баҳо эластиклиги.

Бу тенглама баҳонинг пировард харажатлардан юқорилигини, баҳога % ҳисобидаги нисбатини, нисбий (минус) белги билан олинган тескари талаб эластиклиги миқдорига тенглигини кўрсатади.¹

Ed – бу ерда бутун бозор талабини эмас, шу фирманинг талаб эластиклиги 6.0 бўлса, монопол ҳокимлик даражаси 0.167 га тенг булишини кўрсатади.

Монопол ҳокимликка ҳар бир фирма учун (у жуда кичик бўлса ҳам) талаб эгри чизигининг эластиклиги шунча кам ва аксинча.

Ҳаддан зиёд монопол ҳокимлик юқори фойда олишга кафолат бერмайди. Фойда уртача харажатларнинг баҳо нисбатига боғлиқ.

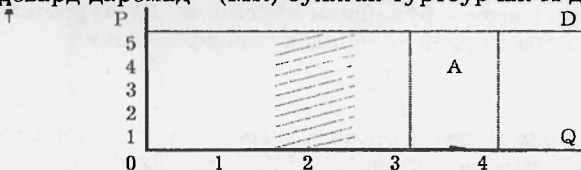
Бозорнинг туртинчи типи - монополиядир

Монополия– бозорнинг шундай ҳолати, бунда бозорда харидор битта, сотувчилар эса куп бўлади. Харидорларнинг бозордаги якка ҳокимлиги баҳони харидор белгилашига олиб келади.

¹ Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., «Дело». 1992. 298, 304-бетлар.

11.2. Монопол фирмалар хатти-ҳаракатининг таҳлили¹⁸

Такомиллашган рақобат шароитидаги ишлаб чиқарувчи барча маҳсулотларини бир хил баҳода сотади. Шунинг учун унинг пировард даромади (MR) шу товар баҳосига тенг. Маҳсулотни сотишдан келган пировард даромад - (MR) буялган туртбурчак A да курсатилган.

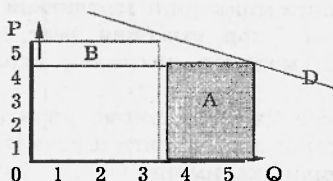


60-чизма. Рақобатдаги фирманинг пировард даромади

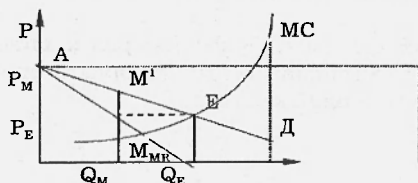
Монопол фирманинг маҳсулоти туғрисида гап юритиладиган булса, бозорда сотиш баҳосини камайитириш талаб этилади. Чунки шу тармоқда битта фирма маҳсулот ишлаб чиқаради ва бу ерда фойдалиликка камайиб бориш қонуни амал қилади.

Агар ишлаб чиқарувчи 4 бирлик маҳсулотини сотмоқчи булса, унинг нархини, масалан, 5 доллардан 4 долларгача тушириши лозим. Энди фақат шу охириги маҳсулот эмас, аввалгилари ҳам шу баҳода сотилади.

Натижада монопол фирманинг пировард даромади - MR ҳар бир даражадаги маҳсулот ҳажмидаги бозор баҳосидан паст булади. Чизмада пировард даромад эгри чизиққа нисбатан (D) анча тик эгилган.



61-чизма. Монополия шароитидаги пировард даромад



62-чизма. Соф монопол шароитидаги маҳсулот ҳажми ва баҳо

Монополист олдида такомиллашган соф рақобат бозорида

¹⁸ С.Н. Ивашковский. Микроэкономика. Акад. нархоз при Правительстве РФ. Москва. «Дело». 1998. с. 258-259.

булмаган қуйидаги вазифалар кундаланг туради:

1. Баҳо даражасини танлаш ва уни сақлаб қолиш.
2. Баҳо стратегиясини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш.

Биринчи вазифани ҳал этишда монополист максимал фойдага эришишни мужаллайди. Лекин, бундай максимал фойдага эришиш учун (такомиллашган рақобатчига ухшаш) монополистнинг пировард харажатлари пировард даромадига тенг булиши зарур. Демак, талаб қилинган маҳсулот ҳажми (Q_m) шундай ҳажмдаги маҳсулотки, бунда $MR = MC$ (M нуқта) булади.

Иккинчи вазифа - баҳони аниқлаш, баҳо даражасини топиш. Бундай баҳо булиб берилган маҳсулот ҳажми (Q_m) даги талаб баҳосига мос келадиган монопол баҳо (P_m) хизмат қилади.

54-чизмадан куриниб турибдики, монопол баҳо (P_m) пировард харажатлардан ва пировард даромаддан куп ($P_m > MR = MC$).

Бошқача талқини: монопол баҳо шундай баҳоки, у монопол фирма учун ортиқча фойда келтиради. Бундай ортиқча фойдага эришиш - шу монополистнинг ютуғи. Ортиқча олинган фойда такомиллашган рақобатчида вақтинчалик булса, монополистда - доимий. Доимийлик қачонгача давом этади?

1. Тармоққа кирувчиларни чеклашга эришилгунча;
2. Талаб сезиларли узгармагунча давом этади (агар талаб камайса, ортиқча фойда ҳам тушиб кетади).

61-чизма асосида соф монополиянинг хусусиятлари жамият нуқтаи назаридан қараб чиқилса, монополиялашган тармоқ такомиллашган рақобатчиликка қараганда (QE) **камроқ маҳсулот ишлаб чиқаради** (Q_m). Лекин товар бирлигининг баҳоси P_L дан P_m гача ошиб кетади. Монополия шароитида ишлаб чиқариш ресурслари (омиллари) ҳам рақобатдаги фирмаларга нисбатан ишлаб чиқаришга кам жалб этилади.

Албатта маҳсулотни кўпроқ ишлаб чиқариш кўпроқ ресурсларни талаб этади. Монополия шароитида жамият ресурслардан тулиқ фойдаланмайди ва бундан зарар куради. Бу йуқотишлар 62-чизмада ММЕ учбурчагида курсатилган: ҳаракатсиз ётган юкдир.

Товарни сотиш баҳоси услихи ҳисобиға P_e , истеъмолчининг ортиқча талаби камаёди (яъни юқори баҳода харидорлар ортиқча маҳсулот харид қилмайдилар; учбурчак P_m АМ¹), лекин ишлаб чиқаришдаги ортиқчалик кўпаяди (Баҳо билан чизик орасидаги шакл P_m М¹, маҳсулот ҳажми ММ¹; МС эгри чизиги ва ордината ўқи).

Монополист бозор мувозанатини ўрнатишга аралашади, истеъмолчилар манфаатини мослашишига ҳалал беради. Монопол ҳокимлик туфайли бойлик ўз манфаатига кўра қайта тақсимланади, натижада жамият фаровонлиги пасаяди. Шунинг учун Ўзбекистонда монополияга қарши сиёсат олиб борувчи махсус орган - бу **Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш Давлат Кўмитаси ва Давлат Қонунлари.**

Ундан ташқари, монополист рақобатдан ажралгани учун техника

тараққиёти, ишлаб чиқаришни такомиллаштириш, маҳсулот сифатини яхшилашга рағбати йуқ. Бундай ҳолат ҳам жамият учун зарар келтиради.

Лекин бу хулосаларни абсолют деб тушиниш керак эмас. Гап шундаки, такомиллашган рақобатдаги фирмалар узоқ даврда ноль (0) даражада фойдага эришади, яъни нормаль фойда олади. Бу фойда унинг харажатларини қоплашга кетади. Ривожланиш учун маблағ йуқ. Нормаль фойдадан юқори фойдани фақат монопол фирмалар олади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. *Моносония* - бу бозорнинг шундай ҳолатики, бундай бозорда харидор битта, сотувчилар эса куп булади.

2. *Монополия* шундай бозорки, бунда битта сотувчи, харидорлар эса кўп булади. Шунинг учун бундай бозорга бошқа ишлаб чиқарувчиларнинг кириши қийин, кира олмайди.

3. *Монополия* - бозорда ҳукмронлик қилишдир.

Назорат саволлари

1. Монополия қандай бозор?
2. Қандай бозор қонуналари мавжуд, қачон ва нима учун уларга амал қилиш зарур?
3. Қандай шароитда максимал фойдага эришиш мумкин?
4. Монопол ҳокимликда ҳар бир фирма учун талаб эгри чизиги қандай бўлади?
5. Такومиллашган соф рақобат бозори қандай бозор?

12-боб. МОНОПОЛ РАҚОБАТ ВА ОЛИГОПОЛИЯ

12.1. Бозор тузилиши, унинг шакллари ва моҳияти

Ҳар бир тармоқ иқтисодийтини урганиш, таҳлил қилиш йулидаги ҳар қандай ҳаракат чексиз ва бажарилиши мумкин бўлмаган вазифа бўлур эди. Шунинг учун бу ерда ҳақиқатга яқинроқ бўлган, яъни бир неча асосий бозор тузилишини ёки моделини аниқлаш ва муҳокама этиш мақсадига мувофиқ. Шу йул билан иқтисодийнинг ҳолатини ифодоловчи купгина бозор типларида баҳо ва ишлаб чиқариш ҳажмини аниқловчи умумий усуллар билан танишиш мумкин.

Иқтисодчилар бир-бирига унча ухшамаган қуйидаги бозор шаклларини (шароитини) фарқ қиладилар:

Соф (такомиллаштирилган) рақобат бозори;

– Соф ҳолдаги якка ҳокимлик бозори;

– Монопол шароитидаги рақобат (ёки такомиллашмаган рақобат) бозори;

– Монополия;

– Олигополия бозори.

Соф рақобат бозори шундай бозорки, бунда жуда кўп миқдордаги фирмалар бир хил, ухшаш маҳсулотларни ишлаб чиқарадилар.

Соф рақобат бозори – бозорнинг шундай ҳолати, бундай шароитда фирмаларнинг сони ҳам, йириклиги ҳам бозор баҳосини ўзгаришига таъсир эта олмайди. Шунинг учун алоҳида фирмалар маҳсулотини сотишни кўпайтириб бориши билан унга бўлган талаб ҳам ошиб боради. Чизмада фирманинг талаб эгри чизиғи горизонтал ўққа параллел.



63-чизма. Соф рақобат бозоридаги талаб ҳажми

Соф рақобат бозори – абсолют, мутлоқ, такомиллашган рақобат демакдир.

Бутун бозор учун талаб эгри чизиғи салбий оғишда бўлса, таклиф эгри чизиғи ижобий бўлади. Талаб эгри чизиғи билан таклиф эгри чизиғи маълум бозор баҳосида ва шу баҳода сотиладиган мувозанат маҳсулот ҳажмида бозор мувозанати нуқтасида кесишади. Соф такомиллашган рақобат бозорида энг кўп маҳсулот сотилади. Бундай бозор туйинган бозор ёки харидор бозори ҳисобланади.

Соф (такомиллашган) рақобат бозорининг белгилари ва

афзалликлари:

а) Нисбатан кичик ишлаб чиқарувчиларнинг ва харидорларнинг қўлиги, уларнинг эркин равишда бозорга кириши ва ундан чиқиши.

Бунда истаган киши ё ҳар ким тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши ёки бундай фаолиятни тухтатиб қўйиши мумкин. У уз фирмасини очиши, мустақил меҳнат қилиши; ишчиларни ёллаши мумкин. Ҳар қандай компаниянинг акция ва облигацияларини сотиб олиш; банкга пул қўйиши ва ундан маълум фоизлар олиш; кучмас мулкни (ер, уйни) инвестиция қилиши ва ренталарни узлаштириши мумкин, **эркин бозор модели учун** давлат мулкидан ташқари, барча мулк шакллари тегишли бўлади ва ҳар бир шахс улардан хоҳлаганини танлаши мумкин. **Бундай бозорда истеъмолчиларга тазйиқ ўтказилмайди (дискриминация).** Харидор истаган товарларини харид қилади.

б) Узоқ даврда моддий, молиявий меҳнат ва бошқа ишлаб чиқариш омилларининг абсолют равишда шарт-шароитларга қараб ўзгариши (мослашиши).

Агар пировард маҳсулот учун узоқ даврда талаб ўсса, бундай ҳолат ишлаб чиқариш омилларининг ҳам фойдалироқ булган тармоқларга оқиб боришини тақозо этади. Масалан, рақобатда иштирок этувчилар уз пулларини қандайдир активларга, хусусан, акцияга қўйсалар, албатта ундан фойда кутадилар. Фойда келиши учун эса ишлаб чиқариш кенгайиши, маҳсулотларни сотиш ҳажми ортиб бориши зарур. Бунинг учун эса қўшимча ресурслар, самарадор технологиялар жалб этилиши, ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг энг фойдали усуллари қўлланилиши лозим бўлади.

в) Рақобатда қатнашадиганларнинг ҳаммасида бозор шароитлари туғрисида тўлиқ ахборотнинг мавжудлиги. Тўлиқ ахборот қўйидаги талабларнинг бажарилишини кўрсатади:

- харидорлар ва сотувчилар талаб ва таклиф туғрисида аниқ, бенуқсон тасаввурга, барча бозор секторларидаги баҳо, ишлаб чиқариш омиллари ҳамда маҳсулот туғрисидаги маълумотларга эга бўладилар, баҳога қараб ҳаракат қиладилар.

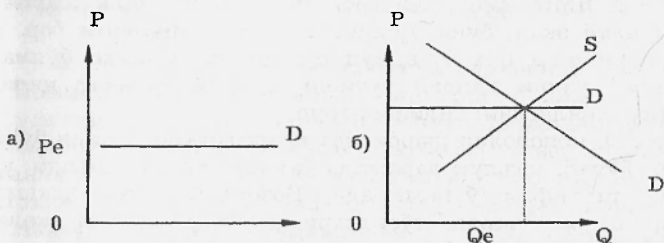
Тармоқ таркибида фаолият кўрсатаётган фирмаларнинг фойда меъёри барча ҳақиқий рақобатчиларга маълум. Улар истаган вақтларида эркин равишда тармоқ таркибига қўшилишлари, бизнес билан шуғулланишлари мумкин. Бу талабларсиз иқтисодий фаолият субъектлари уй, акция сотиб олиши; турли компанияларнинг қимматбаҳо қозонлари учун пул қўйишлари; истеъмол товарларини харид қилиш вақтида ва бошқаларда фойдали ҳаракат қилолмайдилар (танлаб ололмайдилар)¹⁹.

Товарларнинг бир хиллиги (маҳсулот дифференциациясида якка ҳокимлик йўқ). Физик томондан товарлар турли хилда, иқтисодий

¹⁹ Ивашковский С.Н. Микроэкономика. М.: «Дело» 1998. Гл. 10.1 243-бет.

жиҳатдан ухшаш булиши мумкин. Масалан, ҳар бир шахс узининг индивидуал хусусиятларига, бир гуруҳ ишчилар бир хил меҳнат қобилиятига эга булганидек, бир гуруҳдаги товарлар ҳам фирма томонидан ухшаш деб топилади. Товарлар ранги, маркировкаси, упаковкиси, фирманинг манзили, сотувчининг обриси каби томонлари билан ажралиб турса, бир номдаги товарларни ухшаш деб булмайди. Масалан, чанг юткичлар, электр дазмоллари, совутгичлар, велосипедлар, эркаклар палтоси, аёллар кўйлаги ва бошқалар. Шунинг учун товарлар ухшашлигига эришиш қийин. Ана шундай ва бошқа товарларни фарқловчи белгилар сотувчини имтиёзли ҳолатга, монопол ҳолатига чиқаради. Шунинг учун у уз товари баҳосини оширса ҳам мижозларини йўқотмайди.

Эркин рақобат иштирокчисининг биронтаси ҳам бошқа иштирокчилар қабул қиладиган қарорларга таъсир утказа олмайди. Бозор баҳосини бозор субъектлари фақат узларининг биргаликдаги ҳаракати билан шакллантира оладилар. Уларнинг ҳар бири алоҳида-алоҳида товар баҳосига таъсир эта олмайди. Сотувчилар уз маҳсулотини алоҳида булиб уша бир хил баҳода сотади. Шунинг учун алоҳида талаб эгри чизиғи алоҳида сотувчи учун абсолют равишда эластикдир. Агар фирма бозор баҳосидан уз товари баҳосини юқори қўйса, унинг товарини ҳеч ким сотиб олмас эди, аксинча, бозор баҳосидан паст баҳода сотса, у ҳолда сотишдан келган фойда жуда куп булмайди. Чунки рақобат бозорида мувозанат баҳода ҳар қанча миқдордаги маҳсулот сотиб юборилади. Юқорида айтилган ҳолатларни 64-чизмада кўриш мумкин.



64-чизма. Эркин рақобатдаги бозор баҳосида талаб ва таклиф

Юқоридаги фикрларга шуни қўшиб айтиш керакки, эркин бозор шароитида инфляция, ишсизлик, ортиқча ишлаб чиқариш ва бошқа иқтисодий нохушликлар булмайди. Давлатнинг иштироки, вазифаси ва аҳамияти алоҳида мавзу. Шундай қилиб, эркин бозорнинг шартлари шундан иборат. Лекин шу бешта талаб амалда ҳеч қачон бажарилмайди.

Эркин (такомиллашган) бозор ижтимоий ишлаб чиқаришни тартибга солади; регуляторлик вазифасини утайди, чунки у:

а) талаб ва таклифни мувозанатга келтиришни таъминлайди;

б) кишиларнинг пировард талабларини қондиришга қаратилган;
в) чекланган ресурсларни самаралироқ тақсимлайди. Бунга асос баҳодаги маълумотлар.

Чекланган ресурсларнинг самарали тақсимланишига баҳо пировард харажатларга тенг булганда ($P=MC$) эришилади.

Бу тенглик фирма уз маҳсулотларини ишлаб чиқариш ресурсларининг пировард харажатлари, ишлаб чиқарилган ва сотишга эришилган маҳсулот баҳоларини курсатади. Натижада кишиларнинг талаблари максимал даражада қондирилади. Асосий ва ягона мақсад шундан иборат.

Соф ҳолдаги якка ҳокимлик бозорида бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи ягона фирма фаолият курсатади.

Бундай бозорда сотувчи ҳам, олувчи ҳам битта. Булар – давлат ташкилотлари, бошқариладиган ёки бошқарилмайдиган хусусий монополия булиши мумкин.

Соф рақобат бозорида тармоққа бошқа қушимча фирмаларнинг кириши қийин. Соф абсолют монополия шароитида ишлаб чиқариладиган маҳсулотни бошқа тармоқларда ишлаб чиқариладиган уринбосарлари булмайди. Шунинг учун талаб эгри чизиги рақобат бозоридагига ухшайди.

Соф монополия такомиллашган рақобатга ухшаш илмий модель сифатида амал қилади, ҳақиқий ҳаётда эса йуқ. Айниқса, мамлакат миқёсида учрамайди. Агар кичик шаҳар, қишлоқ олинадиган булса (масалан, битта нон заводи, битта поликлиника, битта мактаб ва шунга ухшашлар), у ҳолда абсолют монополия ҳар қандай мамлакатга хос. Ҳаттоки, АҚШда ЯММ нинг 5%и соф монополияга яқин шароитда яратилади. Шундай экан, буни ўрганишни нима зарурияти бор. Гап шундаки, рақобатчилар ниҳоятда куп булган ва мутлақо булмаган шароитда фирма узини қандай тутиши, қандай ҳаракат қилиши кераклигини (мумкинлигини) билиши зарур.

Фирмалар соф монополия шароитида маҳсулотини сотиши бўйича ҳақиқий ҳоким бўлиб, маълум даражада баҳони назорат қилади, унга таъсир этади, таклифни узгартиради. Бозордаги якка ҳокимлик тармоққа кириш ва чиқиш тўсиқлари булганда юзага келади. Тўсиқларни келиб чиқиш сабаблари ҳар хил.

12.2. Монопол рақобат бозори

12.2.1. Монопол рақобат бозорининг моҳияти, хиллари

Монопол ёки такомиллашмаган рақобат бозорининг моҳияти унинг қуйидаги хиллари (ёки типлари)да куринади:

- 1) монополистик рақобат;
- 2) монополия;
- 3) олигополия.

Такомиллашмаган рақобат бозори шундай бозорки, бундай

бозорда харидор ёки сотувчилар бозор баҳосини ўзгартиришда ўз қобилиятларини ҳисобга оладилар.

Купгина бозорлар, масалан автомобиль бозори, крупа ишлаб чиқариш бозори ва бошқа бозорларда такомиллашган рақобат бозорининг биронта белгиси куринмайди.

Такомиллашган ёки соф рақобат бозорида купгина харидорлар ва сотувчилар булиб, уларнинг бирортаси ҳам унча йирик эмас, бозор баҳосини ўзгартиришга уз таъсирини уткази олмайдди. Бундай баҳо талаб ва таклифнинг бозор қонуни билан аниқланади. Шунинг учун харидор ва сотувчилар рақобат бозорида баҳони ўзгартириб булмаслигини, баҳо улар назоратидан ташқарида туришини биладилар.

Такомиллашган рақобат шароитида янги ишлаб чиқарувчиларнинг бозорга киришлари учун ҳеч қандай тусиқ булмайди. Масалан, буғдойнинг бозор баҳоси узоқ даврдаги уртача харажатлардан ортиб кетса, фермерлар бошқа дон маҳсулотларини етиштиришдан буғдойга ўтиб кетадилар. Бу жараён иқтисодий фойдадан фарқни йўқотишга қаратилган.

Такомиллашган рақобат бозоридаги ишлаб чиқарувчилар ўз фойдаларини максимал даражада оширишлари учун маҳсулот ҳажмини шундай танлаб оладиларки, бунда пировард харажатлар баҳога тенг бўлади ($MC=P$).

Такомиллашмаган рақобат бозорида эса ҳар бир сотувчи баҳога таъсир этиши мумкин. Улар шу баҳода ўз маҳсулотларига ҳақ тулайдилар. Улар ўз қобилиятларига ишониб фойдани оширишга ҳаракат қиладилар. Лекин такомиллашган рақобат бозоридаги қоида $MC=P$ фойдани ошириш учун туғри келмайди.

12.2.2. Монопол рақобат ва корхона фойдаси

Монопол рақобат деганда, бир хил бўлмаган, аммо ўхшаш маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи купгина фирмаларни ўз ичига олган тармоқларни тушиниш лозим. Бу фирмалар монопол рақобатдадирлар. Ниманинг ҳисобига? Бир неча фирмалар бир хил маҳсулот ишлаб чиқармайди. Бу маҳсулот дифференциацияси дейилади.

Маҳсулот дифференциацияси – бир хил эмас, ўхшаш маҳсулотларни ишлаб чиқаришдир. Бунда тармоққа кириш учун катта тусиқ йўқ. Якка ҳокимлик ва соф рақобатлар уртасида анча катта фарқ бор. Монопол рақобат учун юз ёки мингта корхона, фирмаларнинг бўлиши шарт эмас. Нисбатан камроқ, масалан, 25, 35, 60 ёки 70 та булса ҳам етарли булади. Фирмаларнинг бундай микдорларда бўлишидан якка ҳокимлик рақобатининг бир неча белгилари келиб чиқади.

Биринчидан, ҳар бир фирма бутун бозорнинг нисбатан унча катта бўлмаган салмоғини (қисмини) эгаллайди ва шунинг учун унинг бозор баҳоси устидан назорати чекланган. Бундан ташқари фирмалар сонининг нисбатан кўплиги уларни маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини

чеклаш ва баҳони яширинча келишиб ҳаракат қилишига йул қуймайди.

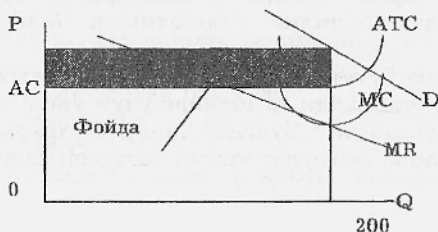
Иккинчидан, тармоқда фирмаларни куплигига қарамай улар орасида узаро боғлиқлик сезилмайди. Ҳар бир фирма у билан рақобатлашаётган бошқа фирманинг реакциясини ҳисобга олмай уз сиёсатини белгилайди.

Уз рақобатчилари куп булган бозор шароитида фирманинг бундай ҳаракат қилиш усули маъқул ҳисобланади.

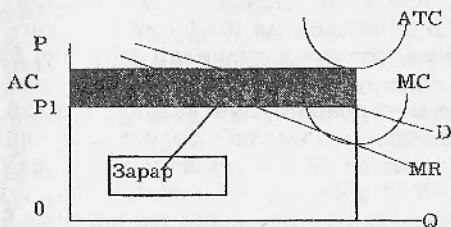
Учинчидан, қандайдир фирма маҳсулот баҳосини камайтириш йули билан унинг сотилишини 10-15 % га ошириши унинг 20, 40, ёки 60 та рақобатчиларига жуда кам таъсир этадики, ҳақиқатан уларнинг маҳсулот сотиш ҳажмини узгартиришга таъсири сезилмайди ҳам.

Тўртинчидан, маҳсулот дифференциацияси ёки маҳсулот сотувчиларнинг куплиги. Агар ишлаб чиқарувчилар соф рақобат шароитида бир хил, ухшаш маҳсулот ишлаб чиқарсалар, якка ҳокимлик шароитида эса шу маҳсулотнинг бир қанча турлари, навларини ишлаб чиқаради. Бу маҳсулотлар сифат курсаткичлари, физик параметрлари буйича фарқ қилади. Булар маҳсулотни дифференциация қилинишининг бир шакли.

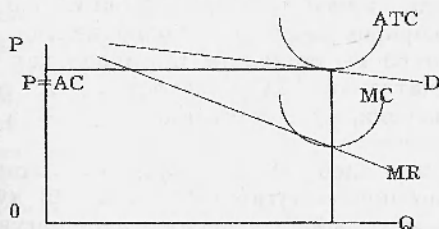
Якка ҳокимлик шароитида маҳсулотларнинг дифференциация қилиниши, шунингдек, хизмат ишларини бажариш, маҳсулотни сотиш билан боғлиқ шарт-шароитларда: маҳсулотни истеъмолчига сотиш жойларини яқин жойлаштириш, тулиқ сутка соатларида ишлаш, харидорлар куп булган жойларни танлаш, уларни истеъмолчига етказишни ва идишларга жойлаштиришни рағбатлантиришларда ифодаланади. Бундай ҳолларда (истеъмолчилар) маълум хил сотувчиларни афзал кўрадилар, қадрлайдилар ва шу маҳсулотга уз талабларини қондириш учун маълум миқдорда купроқ ҳақ тўлайдилар. Якка ҳокимлик рақобатига мисоллар куп. Масалан, монопол рақобат, айниқса, истеъмол буюмлари ишлаб чиқариш, енгил саноат, хизмат соҳаларида (нон пишириш, кондитер маҳсулотлари, кийим-бош, кир ювиш воситалари, атторлик буюмлари, пойафзал ва шунга ухшашларда) купдир. Шундай қилиб, якка ҳокимлик шароитидаги рақобатда иқтисодий беллашиш фақат баҳога боғлиқ бўлиб қолмай, балки баҳодан бошқа омилларга ҳам, масалан, маҳсулот сифати, реклама ва маҳсулотни сотиш билан боғлиқ шароитларга ҳам қаратилади. Сотувчилар монопол рақобат шароитида нисбатан бир-бирини ўрнини рақобатчилар билан талашадилар. Бунда талаб эгри чизиги маълум даражагача эластик (узгарувчан) бўлади.



а) қисқа даврдаги фойда



б) қисқа даврдаги зарар



в) узок бозор даврдаги мувозанат

65-чизма. Монопол шароитда ишлайдиган фирмаларнинг узок даврда нормал фойда куришига мойиллиги

Корхона монопол рақобатчилик шароитида бир-бирига ухшаш яқин булган маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи кам миқдордаги рақобатчиларига эга. Демак корхонанинг талаб эгри чизиги узгарувчанлиги монопол рақобат шароитида рақобатчилар сонига, маҳсулотнинг дифференциацияланиш даражасига боғлиқ булади.

Рақобатчилар сони қанча куп, маҳсулот дифференциацияси буш булса, ҳар бир сотувчининг талаб эгри чизиги ўзгарувчанлиги шунча куп, яъни шарт-шароитлар шунча куп соф рақобатчиликка яқинлашиб боради. Энди корхоналарнинг яка ҳокимлик шароитидаги фойдаси (ёки зарари) қандай булиши ҳақида. Қисқа давр оралиғида корхона пировард харажатлар (MC) ва пировард даромад (MR) эгри чизикларининг кесишиши билан ифодаланган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш (Q) билан уз фойдасини максимал даражада ошириб боради.

Қисқа давр оралиғида монопол рақобат шароитида ишлаб турган корхона иқтисодий фойда олиши ёки зарар куриши мумкин (65-чизма).

Узок давр оралиғида монопол шароитда корхоналарнинг (ҳар ҳолда) нормал фойда куриш ёки бошқача айтиладиган булса, зарарсиз ишлаш эҳтимоли мавжуд.

Агар қисқа давр мобайнида фойда куриладиган булса, бундай иқтисодий фойдалилик рақобат қилувчи янги корхоналарни шу саноат тармоғига келиб қўшилиш иштиёқини уйғотади. У ҳолда янги

рақобатчилар пайдо булиши натижасида дастлабки корхонага тегишли бўлган 65 а, б - чизманинг ҳолати пастга тушади (чапга сурилади) ва анча узгарувчан булиб қолади (65 б-чизма). Бунга сабаб, товарларга бўлган талаб ҳажми купгина сотувчилар уртасида булиниб қолди ва ҳар бир ишлаб чиқарувчи маҳсулотни куп миқдордаги ухшаш, урнини боса оладиган турларига дуч келади. Бундай бозор ҳолати иқтисодий фойдалиликнинг камайиб бориш тенденциясига (қонуниятига) эга булади. Натижада 65 в-чизмадаги ҳолат юз беради ва корхона мувозанати ($MR=MC$) ҳолатига тушади. Корхона шунчаки уз харажатларини қоплаб қуя қолади, яъни зарарсиз ишлаган булади. Тадбиркорликда бу «нормал фойда» деб юриртилади; баҳо пировард харажатлардан ортиб кетади, ишлаб чиқариш ҳажми бир мунча камайдди. Бу эса баҳони юқорироқ белгилашга олиб келади. Ишлаб чиқариладиган маҳсулотнинг 65 в- чизмадаги ҳажмидан ҳар қандай четга чиқиши уртача харажатларни АТС маҳсулот ишлаб чиқариш баҳосидан (Р) ошириб юборади, уз навбатида корхонага зарар келтиради.

Хулоса: «фойда кураман» деб а) тармоққа қушилган янги корхоналар рақобатчилик мобайнида тугатилиб кетади; б) курилган зарар корхоналарни нормал фойда олишга эришмагунларича тармоқдан ёппасига куплаб чиқиб кетишларига олиб келади. Қисқа даврда зарар курилганда (65 б-чизма) аста-секинлик билан узоқ давр мобайнида корхоналар тармоқдан ажралиб чиқа бошлайдилар. Бунда рақобатчи маҳсулот хиллари камайиб, корхона бозордаги талабнинг купроқ қисмини эгаллаб боради, аста-секин унинг зарари урнини нормал фойда эгаллайди. Юқоридаги фикр-мулоҳазалардан келиб чиқадиган бўлса (65 в-чизма), якка ҳокимлик рақобати шароитида ишлаб чиқарувчилар узоқ давр мобайнида мувозанат ($MR=MC$) ҳолатида узоқ сақланиб туриш, яъни фақат нормал фойда кўришни ёки фойда кўрмасликни хоҳламайдилар. Шу туфайли улар маҳсулот баҳосини рақобат баҳосидан анча юқорироқ белгилашга мажбур буладилар. Улар келажакда максимал фойда кўриш чораларини кўради. Бунинг учун нима қилиш керак. Ҷавоб маҳсулотни дефференциациялаштиришда.

Маҳсулотни дифференциациялаштириш ҳар қандай ҳолатда истеъмолчига куп типдаги, марқадаги ва сифатдагиларига ухшаш маҳсулотини таклиф этилишини билдиради.

Аввал ишлаб турган корхона ёки фирма реклама ва маҳсулотни истеъмолчига етказиш, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш йўли билан, фойда, маҳсулот сифатини яхшилаш ва уни навларини кенгайтириш курсаткичлари буйича рақобатчилари унга етиб олмаслигига ҳаракат қилади. Албатта, маҳсулотни такомиллаштириш ва реклама фирманинг харажатларини оширади. Аммо унинг маҳсулотига булган талаб ҳам ошади. Натижада фирма фойда куриш буйича уз ҳолатини яхшилаб олиши мумкин.

Хулоса: монопол рақобат шароитидаги тармоқда бозор механизми

фойдасиз булиб чиқади. Бунга сабаб:

Биринчидан, соф рақобатлашадиган бозор баҳосидан фарқ қилган ҳолда монопол бозордаги мувозанат баҳо пировард харажатлардан, харидорлар истеъмол қиладиган қушимча бирлик маҳсулот учун туланаётган ҳақ уни ишлаб чиқариш харажатларидан ортиб кетади.

Иккинчидан, монопол рақобат бозоридаги фирмалар уз ишлаб чиқариш қувватларидан тулиқ фойдаланмайдилар, қувватдан фойдаланиш резервига эга буладилар. Демак, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми мулжаллангандан кам.

Фирма қувватдан тулиқ фойдаланмаслик оқибатидаги йуқотишларни (исрофларни) маҳсулот нарҳини ошириш йули билан қопламоқчи, буларнинг ҳаммаси монопол рақобатлашиш харажатлари ҳисобланади. Бундай резерв қувватларининг булиши самарасиздир. Резерв қувватни ишга тушириш учун тармоқдаги фирмалар сонини камайтириш лозим.

Шунинг учун 1996 йил 27 декабрда «Товар бозорларида рақобатчилик ва монопол ҳокимликни чеклаш туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси қонуни қабул қилинди ва Олий Мажлис қарори билан ишга тушурилди.

Шундай экан, давлат бошқаруви лозим булган монопол рақобатлашишнинг ижтимоий зурурияти борми ёки йуқми?

Албатта зурурияти бор. Сабаб:

1. Купгина бозорларда якка ҳокимлик унча катта эмас, демак, курилган зарар ҳам, натижада резерв қуввати ҳам унчалик катта эмас.
2. Бозор механизмининг самарасизлиги якка ҳокимлик рақобатининг муҳим афзаллиги булган товарлар ассортиментининг кенглиги ҳисобига қопланиб кетади.

Фирмалар монопол рақобат шароитида ҳақиқатан максимал фойда куриш чораларини қидиришда узгайиб турувчи уч хил омил - баҳо, маҳсулот ва реклама-ташвиқот фаолиятлари билан иш куриши лозим. Фирма бу омилларнинг максимал фойда берадиган энг оптимал комбинацияларини топиши зарур.

12.3. Бозор ожизлиги шароитида давлатнинг роли

Такомиллашмаган бозор белгиларини билган ҳолда иқтисодчилар фикр-мулоҳаза қилиб, бозор иқтисодиёти самара бермаган шароитда давлатнинг фаолашувини зарур деб ҳисоблайдилар. Бозор иқтисодиёти ҳал қилаолмайдиган ижтимоий-иқтисодий муаммолар қуйидагилар:

1. Иқтисодиётни зарур миқдордаги пул маблағлари билан таъминланмай қолиши. Демак, давлатнинг энг муҳим вазифаси - мамлакатда пул муомаласи ҳаракатини ташкил этиш.

2. Бозор механизмини жамият талабларини қондирилмаслиги (бу айрим индивидларнинг тулов қобилияти эмас).

Бу ерда ижтимоий неъматларга булган талабни қондириши назарда тутилади. Неъматларни бир киши истеъмол қилса, ундан фойдаланса, бошқалар учун камайиб қолмайди. Ижтимоий неъматлардан фойдаланишда рақобатчилик йуқ, хусусий неъматлардан фарқи ҳам шунда.

Бундай неъматлар – миллий мудофаа, жамоат тартибини муҳофаза қилиш, давлатни бошқариш, фундаментал фан соҳалари, атроф муҳитни ҳимоя қилиш, кучаларни ёритиш, таълим олиш, соғлиқни сақлаш ва шунга ухшашлар.

3. Бозор иқтисодиёти ташқи самарани келтириб чиқаради. Масалан, айрим хилдаги корхоналар уз чиқиндиларини сув ҳавзаларига тушириб уни ифлослантириш, аэропорт шовқинидан яқин қишлоқлардаги аҳоли тинчлигини бузилиши ва шунинг оқибатида уларнинг саломатлигини кетиши, меҳнат унумдорлигини пасайиши, истеъмол қиладиган неъматлар ва ресурсларнинг фойдалилигини камайиши. Булар салбий таъсир қилувчи ҳолатлар ёки салбий самара.

Ижобий ҳолатлар (самара)га мисол сифатида асараричиликни курсатиш мумкин. Шунинг учун, **ташқи самара таъсирида келиб чиқадиган зарарни қоплаш учун давлат аралашуви зарур булади.**

4. Бозор механизми даромадни тақсимлашни битта вариантини таъминлайди. Рақобат шароитида олинган ҳар қандай даромад, ҳаққоний ҳисобланади. Ҳар қандай иқтисодиёти ривожланган давлатларда ҳам одамларнинг бир қисми шундан зарар куради – улар кам таъминланганлар, ногиронлар, талабалар, усмирлар ва бошқалар.

Демак, соф бозор тақсимотини ҳаққоний эмас деб ҳисоблаш мумкин, чунки инсонга унинг даромад олиш, нормал ҳаёт кечиришни кафолати каби ҳуқуқларини амалга ошириши учун имконият бермаяпти. Шунинг учун **давлатнинг вазифаси ижтимоий соҳаларга аралашиб, даромад ва моддий неъматларни қайта тақсимлашдан иборат булади.**

5. Бозор иқтисодиёти минтақавий (регион) муаммоларни ҳал этмайди (у – иқтисодий бўлсин, демографик ижтимоий, экологик ва бошқалар). Минтақавий муаммоларни келиб чиқиш сабаблари куйидагилар:

а) шу минтақадаги (региондаги) табиий ресурсларни камёблиги, етишмаслиги.

б) капитални етишмаслиги туфайли ресурслардан тулиқ фойдаланмаслик.

в) минтақадаги етакчи, хал қилувчи тармоқ корхоналарининг инқирозга кетиши. Бундай жойларда ишсизликни юқори булиши, даромадни анча пастлиги, аҳолини стихияли миграцияси, инфра тузилма соҳаларини ривожланмаганлиги, ижтимоий ҳолатни оғирлиги билан ажралиб туради.

Бундай дисбалансни бозор иқтисодиёти механизми билан тузатиб булмайди, аксинча у ёмонлаштиради. Бундай ҳолатларда давлат узининг регионал сиёсатини амалга ошириши зарур.

6. Бозор иқтисодиёти микроиқтисодий мувозанатни доимийлигини таъминлай олмайди, айниқса, инвестицияга бўлган талаб билан жамғармалар таклифи уртасида. **Бундай мувозанатни қўллаб-қувватлашга қаратилган сиёсатни фақат давлат амалга оширолади.**

7. Бозор механизми халқаро муносабатларда айрим мамлакатлар иқтисодий манфаатларини амалга оширолмайди. Бундай шароитда ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солиш, бошқариш давлат томонидан амалга ошириш объектив заруриятдир.

8. Бозор тилидаги иқтисодиёт инфляциян жараёнларсиз ривожланаолмайди. Демак, давлат инфляцияга қарши сиёсатни амалга ошириши керак.

9. Бозор иқтисодиёти давлат аралашувисиз иқтисодий ресурслардан тулиқ фойдаланишни таъминлайолмайди.

10. Бозор тизими фойдани максималлаштиришга йуналтирилган булганлиги учун, уз ичидан монопол ҳокимликка мойиллик бор. Бу эса ресурсларни оқилона тақсимлашга тусқинлик қилади.

Тақомиллашмаган бозор шароитидан келиб чиқадиган давлатнинг бозор иқтисодиёти тизимидаги вазифалари шулардан иборат (бу туғрисида қўшимча равишда «Экономикс» I-китоб. 6-боб, 94-бетларга мурожаат қилиш мумкин).

Лекин давлатни иқтисодиётга аралашувининг чегараси булиши керак. Давлат аралашуви бутун иқтисодий муносабатлар тизимини узғаришга, хужалик механизмнинг самарадорлигини камайишга сабаб булмаслиги керак.

12.4. Олигополия ва корхоналарнинг олигополия шароитидаги хатти-ҳаракатлари

Нисбатан камроқ фирмалар ҳукмрон бўлган товарлар ва хизматлар бозоридаги тармоқ олигополия тармоғидир. «Бир нечта фирмалар» деганда нима назарда тутилади? Буни аниқ айтиш қийин, чунки олигополиянинг бозор модели бир томондан, соф якка ҳокимлик билан, иккинчи томондан, якка ҳокимлик рақобати оралиғидаги кенг доирани қамраб олади. Масалан, олигополия АҚШнинг кўрғошин саноатини уз ичига олади. Унда миллий бозорнинг ҳаммасида атиги учта фирма ҳукмронлик қилиш қобилиятига эга. Олигополия уртача шаҳарнинг нефть маҳсулотлари бозорининг ярмисини 10 ёки 15 та бензин тўлдириш станцияларини эгаллаши мумкин. Олигополия ухшаш (бир хил) ёки дифференциациялаштирилган булиши мумкин, яъни олигополия саноатида стандартлаштирилган ёки дифференциациялаштирилган маҳсулотлар ишлаб чиқарилиши мумкин. Кўпгина саноат маҳсулотлари: кўрғошин, рух, пулат, мис, цемент, техник спирт ва бошқалар физик маънода стандартлаштирилган маҳсулотлар ҳисобланади ва олигополия шароитида ишлаб чиқарилади. Бошқа томондан оладиган булса, кўпгина истеъмол товарлари автомобиллар, покришкарлар, кир ювиш воситалари, сигарета, уй-рузгор маҳсулотлари, электр асбоблари, озиқ-овқат ишлаб чиқарувчи кўпгина тармоқлар дифференциациялаштирилган олигополия

булади.

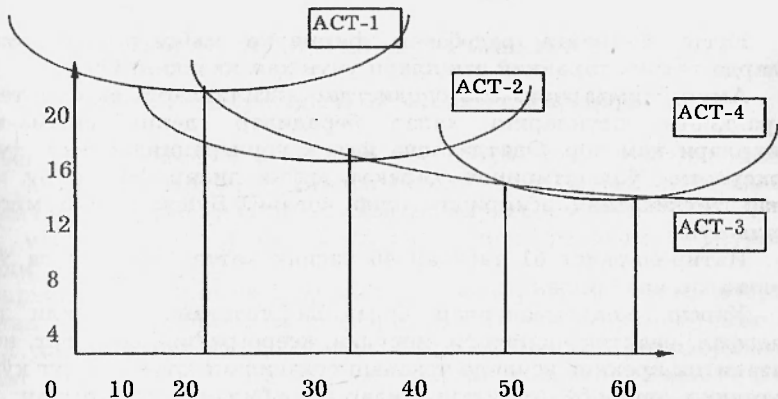
**Корхоналарнинг олигополия шароитидаги
хатти-ҳаракатлари**

Унча йирик булмаган фирма ёки корхоналар уртасидаги рақобат уларнинг ўзаро боғлиқлик омилини келтириб чиқаради. Масалан, «қандайдир уч хил А,Б,В енгил автомобил фирмасининг ҳар бири уз маҳсулоти буйича бозорнинг учдан бир қисмини эгаллаган» булсин. Шунда А фирмаси товар нарҳини туширса, унинг бозордаги салмоғи ортади. Лекин А фирма томонидан нарҳнинг 15% туширилиши Б ва В фирмалар ҳолатига туғридан-туғри, купроқ ва ёқимсиз таъсир этади. Демак, Б ва В фирмалар томонидан А фирманинг хатти-ҳаракатига маълум даражада реакция булса, Б ва В фирмалар ҳам уз товарлари нарҳини А фирма товари нарҳига мувофиқ 15% ёки 10% даражада сотишиб, шу билан баҳо урушига киришлари мумкин.

У ҳолда ҳамма енгил автомобил фирмалари машинани купроқ сотсалар ҳам, баҳони пасайиши ҳисобига оладиган фойдалари камаяди. Шунинг учун олигополия тармоғида ҳеч қандай фирма ўз рақобатчилари жавоб бериш ҳаракатларини ҳисобга олмай туриб узининг баҳо сиёсатини ўзгартирмайди. Олигополист учун баҳо белгилашда энг муҳими - харажатлар, маҳсулотга буладиган талаб, шу билан бирга рақобатчиларнинг реакцияси. Рақобат ва қарор қабул қилиш узгариб турувчи жараён.

Бу ерда уйинчилар уз хатти-ҳаракатларини рақибларининг ҳаракатлари ва кутилаётган реакцияларига мувофиқлаштириб танлаб олишлари зарур. Шуни таъкидлаш керакки, камчилик ва шундан келиб чиқадиган баҳо сиёсатини ўзгартирган чоғдаги хатти-ҳаракатлари, шунга жавобан фирма имкониятларини тош-тарозига қуйиш зарурияти олигополия сиёсатининг ягона хусусиятидир. Ҳақиқатан ҳам олигополия яшашини аниқлашнинг энг куп туғри келадиган таърифи қуйидагича булади:

Етарли даражадаги ишлаб чиқариш самарадорлигини фақат ишлаб чиқарувчилар сони камроқ булгандагина таъминлаш мумкин. Бошқача қилиб айтганда, самарадорлик ҳар бир фирманинг ишлаб чиқариш қуввати умумий бозорнинг каттагина салмоғини эгаллашини талаб этади. Демак, ишлаб чиқаришни АТС-2 гача кенгайтириш лозим (66-чизма).



66-чизма. Узоқ бозор даврида ўртача харажатлар чизиғи

Айрим фирмалар томонидан самарадорлик кўламини таъминлаш уларни бир вақтда инқирозга учраши ёки қўшилиб кетиши натижасида рақобатни, ишлаб чиқарувчилар сонини камайиб кетишини тақозо этади.

Фирма фойдасини максимал даражада оширувчи, жуда булмаганда, баҳо ва ишлаб чиқариш ҳажмини назарий жиҳатдан аниқлаш учун фирма ўз рақобатчиларини жавоб бериш ҳаракатларига ишонч ҳосил қилиши лозим.

Агар фирма бунга ишонмаса, олигополия туқнашиб турадиган талаб ва пировард даромаднинг бўлиши ҳам мумкин эмас. Демак, умумий узаро боғлиқлик шарт-шароитларни янада мураккаб қилиб қуяди.

Лекин шунга қарамай олигополик баҳони шакллантириш иккита узаро боғлиқ томонларга эга:

1. Олигополист баҳосини ўзгарувчан эмаслиги, яъни улар соф ва якка ҳокимлик рақобати шароитидагига қараганда камроқ ўзгаради.
2. Олигополист баҳоси ўзгарганда ҳамма фирмалар биргаликда ўз баҳоларини ўзгартирадилар.

Олигополист баҳосининг – бундай ҳаракати баҳо тайинлашда ва уни ўзгартиришда келишиб ишлашни рағбатлантиради.

Америка олими Шумпетер-Гелбрейт фикрича, бозор ҳукмдори булган йирик олигополик фирмалар зарур. Бунга сабаб:

1. Фан-техника ютуқларига жадал суръатларда эришиш учун керак, чунки уларни киритиш анча қиммат туради.
2. Тармоққа киришга ҳалал берувчи тусиқлар мавжудлиги, олигополистни фойда кўришга ва бу фойдани бир қисмини илмий-тадқиқот, лойиҳа, конструкторлик ишларига ажратиш мумкинлигига ишонч туғдиради.

Катта бўлмаган рақобатчи фирмалар маблагга эга эмаслар. Уларда техник тараққий этишлари учун ҳам қизиқиш йуқ.

Аммо олимларнинг олигополистлар янгиликларга ва фан-техника тараққиёти ютуқларига халал берадилар, деган қарама-қарши фикрлари ҳам бор. Одатда анча йирик корпорациялар янги турдаги маҳсулотни узлаштиришга ҳаракат қилмайдилар. Чунки бу ишлар улар техникасини эскиришга олиб келади. Бунга ҳаётда мисоллар жуда кўп.

Ихтироларнинг 61 тасидан 40 тасини катта бўлмаган ва уртача фирмалар яратганлар.

Ҳавони кондиционерлар ёрдамида тозалаш, шарикли ручка, целлофан, реактив двигатели, инсулин, ксерография, вертолёт, нефтни каталитик крекинг усулида тозалаш соҳасидаги ютуқларнинг кўплари мустақил, эркин булган ихтирочилар ақли билан кашф этилган.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. Рақобат - бозордаги тортишув.
2. Монопол рақобат - бу дифференциациялаштирилган маҳсулот ишлаб чиқаришда иштирок этиб ўзаро яшириш иттифоқ тузмаган, нисбатан кўп фирма ёки корхоналардан иборат булган тармоқлар.
3. Маҳсулот дифференциацияси - истеъмолчига турли хилдаги ва сифатдаги маҳсулотларни таклиф этилиши.

Назорат саволлари

1. Бозор тузилиши нималардан иборат?
2. Рақобат турлари, уларнинг моҳияти ҳақида гапиринг.
3. Фирмаларни турли хил бозор даврларидаги фойдаси қандай булади?
4. Олигополиянинг моҳияти, хусусиятлари нималардан иборат?

13-боб. УМУМИЙ МУВОЗАНАТ ВА САМАРАДОРЛИК

13.1. Ишлаб чиқаришдаги иқтисодий самарадорлик

Ўзбекистон саноат корхоналари ва бутун халқ хужалигининг ишлаб чиқариш фаолияти самарадорлиги бир қанча иқтисодий курсаткичларни таҳлил қилиш асосида аниқланиши мумкин.

Бу масала ҳозир фақат микроиқтисодиёт даражасида куриб чиқилади.

Уларнинг энг муҳимлари қувват ёки маҳсулот бирлигига туғри келадиган капитал қуйилмаси миқдори, маҳсулот таннархи, қушимча капитал харажатларнинг қопланиш маддати, меҳнат унумдорлиги, маҳсулот ҳажмининг, хомашё ва материалларнинг бирлигидан олинadигн маҳсулот ҳажмининг кўпайиши ёки бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқаришда уларнинг харажат миқдори, уларнинг белгиланган норма (режа) даражасига нисбатан камайиши, фонд қайтими, фонд рентабеллиги, дастгоҳлар унумдорлиги, иш вақти фонди, корхонанинг ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш даражаси ва бошқалар. Улар ниҳоятда кўп ва хилма-хил. Шунинг учун **барча ишлаб чиқариш самарадорлиги курсаткичлари 6 турга ажратилади:**

- 1) умумий кўрсаткичлар (маҳсулот ҳажми, фойда ва ҳ.к.);
- 2) меҳнат ресурсларидан фойдаланиш курсаткичлари;
- 3) асосий капиталдан фойдаланиш курсаткичлари;
- 4) айланма капиталдан, маблағлардан фойдаланиш курсаткичлари;
- 5) капитал қуйилмалардан фойдаланиш курсаткичлари;
- 6) тапқи иқтисодий алоқаларнинг самарадорлик курсаткичлари.

Иқтисодий самарадорлик икки турга бўлинади:

- мутлоқ (абсолют) самарадорлик;
- нисбий самарадорлик.

Мутлоқ самарадорлик ҳар доим олинган натижанинг уни олиш учун зарур булган харажатларга нисбатини ифодалайди. Дастлабки ишлаб чиқариш буғинида мутлоқ (абсолют) самарадорлик маҳсулотнинг хили, ҳажмидан қатъий назар фойданинг миқдорига асосланади.

Мутлоқ самарадорликни (С) аниқлаш усуллари қуйидаги тартибда берилган:

$$Ст.ск = \frac{\Delta CM}{K}; \quad (1)$$

$$Сн.т. = \frac{X_{м1} - X_{м2}}{K}; \quad (6)$$

$$Стс.ср = \frac{\Delta CM}{K_{ac} \pm K_{от}}; \quad (2)$$

$$Стнс = \frac{\Delta CM / n!}{K_{ac} \pm K_{от}}; \quad (7)$$

$$Стнс = \frac{\Delta CM / n!}{K}; \quad (3)$$

$$Скт. = \frac{X_{м1} - X_{м2}}{K_{a1} + K_{m}}; \quad (8)$$

$$C_{к.к} = \frac{\Delta K}{K}; \quad (4)$$

$$C_{к.кт} = \frac{P - X_M}{K}; \quad (5)$$

Самарадорликни таъминлаш таннархни (харажатларни) камайишига асосланган корхоналарда тармоқнинг самарадорлик нормативи коэффиценти (Ен) солиштирилади. Агар ҳақиқий самарадорлик коэффиценти норматив даражасидан катта булса, капитал қўйилмалар самарадор ҳисобланади.

Мутлақ самарадорликнинг юқоридаги аниқлаш усуллари фақат қиймат курсаткичларига асосланади. Бу кўрсаткичлар билан бирга сарф-харажатларнинг қопланиш муддати ҳам топилади:

$$T_{кф} = \frac{K}{\Delta K}; \quad (9)$$

$$T_{х.Ф} = \frac{K}{P - X_M}; \quad (10)$$

$$T_{х.} = \frac{K}{X_{M1} - X_{M2}}; \quad (11)$$

Бу муддат белгиланган норматив меъёридан қанча кам булса, самарадорлик даражаси шунча юқори ҳисобланади. Формулаларнинг акси бир сўмлик харажат ҳисобига қанча фойда олинишини курсатади. Ресурсларнинг фойдалилик коэффиценти қанча куп «1» га интилса, фойдалилик даражаси шунча юқори ҳисобланади.

Бу ерда: $T_{х.Ф}$ – корхонада олинган фойда ёки харажатларнинг камайиши ҳисобига харажатларни қопланиш муддати:

K – капитал;

X_{M1} X_{M2} – чора-тадбирлар амалга оширмасдан ва амалга оширилгандан кейинги максимал фойда – $MR(Q)$.

Қиймат курсаткичлардан ташқари, уларнинг камчилигини тулдириш учун қушимча равишда натурал курсаткичлардан ҳам фойдаланилади. Булар: материаллар сизими, фонд қайтими, хомашёни маҳсулот бирлигига туғри келадиган натурал миқдоридаги сарфи ва бошқалар.

Бозор талабини қондиришнинг, турли хил хужалик ва техник вазифаларни ҳал этишнинг вариантлари, йуллари куп. Шулардан энг фойдаласини ажратиб олиш иқтисодиётнинг асосий мақсади. Улар қуйидагилар:

- янги корхонани қуриш ёки ишлаб турганини кенгайтириш ва қайта жиҳозлаш;
- бир-бирининг урнини боса оладиган хомашёлардан фойдаланиш ва маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йулга қўйиш;
- эски техника урнига янги, такомиллашган, унумдор ва сифатлиларини киритиш;

- ишлаб чиқаришни ихтисослашириш ва корхоналарнинг йириклигини танлаш;
- қуриладиган корхоналарнинг жойини танлаш;
- ишлаб чиқариш қувватини ошириш йуллари ва ишлаб чиқаришни таҳлил этиш усуллари танлаш.

Демак, истеъмол бозорининг саноат маҳсулотларига булган талабини қондириш йулларини танлашда унинг ишлаб чиқаришда кетадиган ижтимоий меҳнат сарфининг энг кам миқдорда булишига ёки харажатлар энг куп иқтисодий самарадорликни таъминлашга асосланиши зарур. Бу оптималлаштириш усулларида фойдаланиш асосида ҳал этилади.

Бир вариантнинг иккинчи вариантга нисбатан афзаллигини ва фойдалилик даражасини аниқлаш усули **нисбий самарадорлик** усули дейилади.

Нисбий самарадорлик вариантлардан биронтасининг афзаллигини, фойдалилигини техник иқтисодий жиҳатдан асослаш учун ҳисоблаб чиқарилади. Бунда натижа сифатида маҳсулот таннархининг камайиши урганилади. Янги техника ёки юқорида курсатилган бошқа тадбирлар учун сарфланадиган капитал маблағлари (сармоялар) самарадорлигини таъминлаш бир хил ҳажмдаги маҳсулот таннархини пасайтириш ҳисобига эришилади:

$$X + E_n \cdot K - \min$$

Бунда: E_n – самарадорликнинг нормадаги коэффиценти – 0,15 га тенг.

Энг фойдали вариантларни танлаш ишлаб чиқаришнинг мутлоқ самарадорлиги курсаткичларини таққослашнинг махсус усуллари билан топилади.

$$Исй = [(X_{M1} + E_n K_1) - (X_{M2} + E_n K_2)] \cdot Q_2$$

13.2. Фойдани максималлаштириш. Қисқа даврда фойдани максималлаштириш

Қисқа муддат оралиғида фирма доимий капитал миқдори билан иш кўради ва ишлаб чиқариш омилларининг (меҳнат ва материалларнинг) ҳажмини шундай танлаши лозимки, бунда фойда максималлашсин. Масаланинг муҳимлиги туфайли фойдани оширишни таъминлайдиган маҳсулот ҳажмини аниқлаш зарур булади.

19-жадвада фирманинг даромади ва фойдаси буйича маълумотлар тупланган. «Рақобат бозорида фирма уз маҳсулотининг бир донасини бозор баҳосида 40 доллар сотади» деб фараз қилинса, бунда сотиладиган маҳсулот миқдори унча қизиқтирмайди. Лекин ўртача даромад (яъни баҳо) доимий булгани учун фирманинг даромади ишлаб

чиқариладиган маҳсулот ҳажмига пропорционал равишда ортади. Доимий ишлаб чиқариш харажатлари 50 доллар, лекин 19-жадвалдан куриниб турибдики, тулиқ харажатлар маҳсулот ҳажми билан бирга ортиб бормоқда. Фирма фойдаси даромад билан тулиқ харажатларнинг фарқига тенг булади:

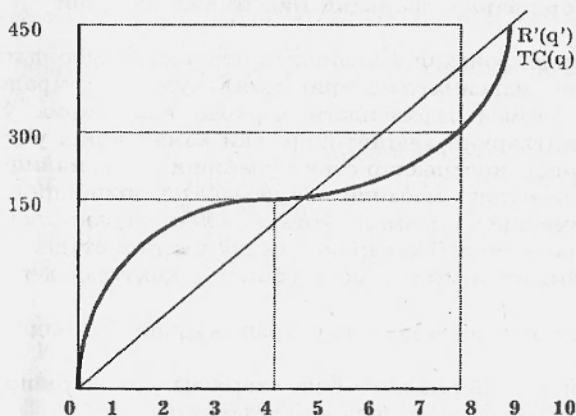
$$\Pi(q)=R(q)-TC(q)$$

Ишлаб чиқариш ҳажми кам булганда фирма фойдаси салбий миқдорга эга булиб, доимий ва узгарувчан харажатларни қоплаш учун даромад етарли эмас. Ишлаб чиқариш ҳажми ортиб бориши билан фойда ортиб боради. Бу мисолда маҳсулот миқдори 8 бирликка етгунча фойда ортади; ундан сунг фойда камаяди. Пировард даромад (MR) пировард харажат (MC)га яқин келгандagina $Q=8$ га тенг булади ва фойда максимал даражага етади (67-чизма).

19-жадвал

Қисқа даврдаги даромадлар ва фирманинг харажатлари

Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми (дона Q)	Маҳсулот бирлиги баҳоси (доллар)	Умумий (ялпи) даромад (долл. p(q))	Тула харажат -лар, TC (q)	Фойда доллар Π (q)	Пировард харажат-лар (долл. (MC))	Пировард даромад (долл. (MR))
0	40	0	50	-50	-	-
1	40	40	100	-60	50	40
2	40	80	128	-48	28	40
3	40	120	148	-28	20	40
4	40	160	162	-2	14	40
5	40	200	180	20	18	40
6	40	240	200	40	20	40
7	40	280	222	58	22	40
8	40	320	260	60	38	40
9	40	360	305	55	45	40
10	40	400	360	40	55	40
11	40	440	425	15	65	40



67-чизма. Қисқа бозор даврида фойдани ошириш

Чизмада фирма даромади координата бошидан утган $R(q)$ туғри чизиғи билан ифодаланган. Унинг бурчак коэффициентлари даромади узгаришининг маҳсулот ҳажми узгаришига булган нисбатини курсатади, яъни пировард даромадга тенг. Худди шундай тулиқ харажатларнинг бурчак коэффициентлари чизиғи ишлаб чиқариш харажатлари узгаришининг маҳсулот ҳажми узгаришига нисбатини, яъни пировард харажатларни беради.

Маҳсулот ҳажми 8 бирликга етгунча ошириб борилса, фойда ҳам ошади: 9 бирлик маҳсулот чиқарилганда даромад камаяди.

Хулоса: пировард даромад харажатларга тенг бўлганда, фойда максимал булади:

$$MR(q) = MC(q)$$

Дивидентларни тулаш ва ошириш, акционерлар талабини қондириш мақсадида ишлаб чиқариш раҳбарларини кўпроқ фойдани ошириш эмас, даромад олиш қизиқтиради.

Раҳбарлар "узоқ муддатда фойда кам чиқса ҳам ҳозир кўпроқ фойда бўлсин", дейдилар (мансабда ўсиш ёки мукофот олиш учун). Лекин келажакда фойдани устириш акционерлар учун муҳим аҳамиятга эга.

Ҳар қандай ҳолатда ҳам фойдани максималлаштириш билан шуғулланмайдиган корхоналарнинг яшаши амри маҳол. Яшашни, ўсишни хоҳлаган ишбилармон корхоналар узоқ муддатда фойдани оширишга биринчи галда аҳамият берадилар.

13.3. Узоқ бозор даврида фойдани максималлаштириш

Узоқ муддатли даврда фойдани максималлаштиришда юқоридаги (қисқа даврда фойдани максималлаштиришдаги) хулоса узгаради. Узоқ давр мобайнида тармоқ таркибидаги корхона ёки фирма уз ишлаб чиқариш имкониятларини кенгайтириш ёки камайтириш учун етарли вақтга эга. Тармоқда корхоналар сони кунайтиши ёки камайтиши ҳам мумкин. Демак, узоқ муддат мобайнида мувозанатга эришилганда маҳсулот баҳоси фирманинг минимал уртача ялпи харажатлари нуқтасида аниқ мос келади, ишлаб чиқариш ҳам шу нуқтага етади.

Бундай хулоса қуйидаги иккита асосий (факт) ҳақиқатдан келиб чиқади:

- 1) фирма фойда олишга интилади ва зарар куришнинг олдини олади;
- 2) рақобатлаштиришда фирмалар ёки корхоналар тармоққа ихтиёрий равишда қўшиладилар ва уни тарк этадилар.

Агар баҳо дастлаб уртача ялпи харажатлардан ортиб кетса, унда иқтисодий фойда куриш имкониятлари тармоққа янги фирмаларни тортади (жалб этади). Лекин тармоқларнинг бундай кенгайтиши янгидан баҳо камайтиб, уртача ялпи харажатлар билан баробар келгунча маҳсулотни таклиф этишни (ишлаб чиқаришни) ошириб боради. Аксинча, дастлаб баҳо ялпи харажатларнинг уртача миқдоридан паст булса, аниқ зарар куриш мумкинлиги фирманинг тармоқдан ажралиб кетишига олиб келади.

Таклиф қилинадиган умумий маҳсулот ҳажми камайтиб, қайтадан баҳони уртача ялпи харажатларга тенг қилиб қуяди.

13.4. Товар айирбошлаш жараёнидаги самарадорлик

Бошқарилиши қийин бўлган рақобат бозоридаги истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар учун товарлар ортиқчалигини ўрганганда кўринадики, бундай бозор самарадор ҳисобланади. Иқтисодий самарадорлик натижаси учун аввал айирбошлаш жараёнидаги иқтисодиётни куриб чиқиш даркор. Бу ерда бир-бири билан икки товарни олди-сотди қилувчи иккита истеъмолчининг хатти-ҳаракати ўрганилади. Айирбошлаш мобайнида товарларнинг уртасида дастлабки тақсимланиш уларнинг ҳар бири учун фойдали бўлиб чиқмаслиги мумкин. Товарнинг фойдали тақсимланиши ҳеч қачон иккинчи томонга зарур келтирмай иложи йўқ. Бир томон узини яхши ҳис қилса, иккинчи томоннинг аҳволи фойдали бўлмайди.

Товар айирбошлашда қачон иккала томоннинг аҳволи яхшиланади?

Одатда ихтиёрий икки киши уртасида тузилган битим (келишув) узаро манфаатли булади. Буни таҳлил қилишда икки хил мулоҳазага асосланиб иш олиб борилади:

1. иккала шахс ҳам бир-бирларига зарурликлари, фойдали

булиши туғрисида тулиқ маълумотга эга;

2. товар айирбошлаш харажат талаб этмайди, яъни битим тузиш харажатлари нолга тенг.

Масалан, Сарвар ва Аббос 10 тонна картошка ва 6 тонна 15 мм-ли чуян трубага эга.

20-жадвал

Савдо самараси

Шахслар	Дастлабки тақсимлаш	Битим	Охирги тақсимлаш
Сарвар	10F, 1C	-1F,+1C	6F,2C
Аббос	3F,5C	+1F,-1C	4F,4C

Бу ерда:

F – озиқ-овқат маҳсулотлари;

C – саноат маҳсулотлари.

20-жадвалдан куришиб турибдики, дастлаб Сарвар 10 тонна картошка ва 1 тонна трубага, Аббос эса 3 тонна картошка ва 5 тонна трубага эга. Улар уртасидаги айирбошлаш қанчалик фойдали эканини билиш учун уларга нималар зарур, афзалроқ эканлигини билиш керак бўлади. Фараз: Аббоснинг трубалари етарли (5 тонна). Лекин озиқ-овқат маҳсулотлари (F), шу жумладан, картошка кам булганлиги учун унинг трубани картошкага пировард айирбошлаш нормаси (меъёри - MRS) 3 тоннани ташкил этади (3 бирлик картошка олиш учун 1 бирлик чуян труба беришга тайёр).

Шу билан бирга MRS – трубанинг (C) картошкага (F) айирбошлашнинг пировард меъёри Сарварда 1/5 га туғри келади, яъни Сарвар 5 тонна труба бериб, 10 тонна картошка олади.

Демак, Сарвар трубани юқори баҳоласа, Аббосга картошкани унга нисбатан юқори баҳолайди.

Сарвар ҳар бирлик картошка учун Аббос 2 тонна чуян труба беришга тайёр.

21-жадвал

Айирбошланадиган товарлар миқдори

Картошка (тонна)		Труба (тонна)	
Умумий миқдори	Пировард миқдори	Умумий миқдори	Пировард миқдори
1	1-0=1	2	2-0=2
2	2-2=1	4	4-2=2
3	3-2=1	6	6-4=2
4	4-3=1	8	8-6=2
5	5-4=1	10	10-8=2
6	6-5=1	--	---

Масаланинг ҳақиқатан ҳал этилиши савдонинг бориш жараёнига боғлиқ. Натижа Аббоснинг бир тонна картошкани Сарварга 1/3 дан 2 тоннагача трубани айирбошлашига боғлиқ.

Аббос Сарварга 1 тонна картошкани 1 тонна трубага алмаштирса,

Сарвар булга рози. Иккаласи ҳам яхши манфаатли, безарар. Сарварда картошка кўп, чунки у трубадан ҳам купроқ озиқ-овқатни қадрлайди. Аббосда эса трубалар куп, унинг учун улар озиқ-овқатдан ҳам афзалроқ. Айирбошлашнинг пировард меъёри даражасида (MRS) узаро манфаатли битим тузиш имконияти яратилади. Ресурсларни тақсимлаш фойдали эмас. Лекин товарларни айирбошлаш иккала томон учун ҳам фойда келтиради.

Демак, иқтисодий самарадорликни таъминлаш учун, иккала истеъмолчининг ҳам айирбошлашнинг пировард меъёрини (MRSни) тенглаштириш лозим.

Бундай ҳолат куп хил товарлар ва истеъмолчилар учун туғри келади. Шундай қилиб, барча истеъмолчилар учун ҳар қандай товарни айирбошлашнинг пировард меъёри бир хил булгандагина товарларнинг тақсимланиши самарадор ҳисобланади.

Агар товарларни айирбошлаш самарадор булса, шартномалар қандай тузилади?

Қайси шартнома товарларни фойдали тақсимлайди ва истеъмолчилар учун қанчалик яхши бўлади? Бунинг учун 21-жадвал маълумотларидан фойдаланиб, қуйидаги диаграмма тузилади. Бунда горизонтал ўқда озиқ-овқатлар (картошка), (С) вертикал ўқда саноат маҳсулотлари (трубалар) (F) жойлашган. Озиқ-овқат миқдори шартга кура 10 тонна, трубалар миқдори 6 тонна, яъни битим тузишдан аввалги миқдориға тенг (68-чизма).

Товарларни айирбошлаш учун битим тузишда ҳосил бўлган қуйидаги диаграммани иқтисодчи олим Ф.Эджворт уз китобида ишлатгани учун унинг номи билан «Эджворт қутиси» деб юритилади. Бу қутининг моҳияти, ичидаги ҳар бир нуқта бир вақтнинг узида иккала истеъмолчининг бозор саватига (корзина) мос келади.



68-чизма. Айирбошлашдаги самарадорлик

Чизма асосида чапдан унга ҳаракат қилинса, 7 тонна озиқ-овқат маҳсулотларига ва вертикал ўқда (1 тонна) трубаларга эга бўлгани кўринади. Улар эса А нуқтада жойлашган.

Аббоснинг ихтиёрида эса 3F ва 5C қолади. Унинг озуқа захираси (3F)ни юқоридаги горизонтал ўқда О_к нуқтасидан бошлаб ун

томондан чап томонга ҳисоблаб топилади. Унинг трубалари захираси (5С) эса вертикал ўқнинг юқори томонидан пастга қараб ҳисобланади. Куринадики, Сарвар бир тонна озиқ-овқат маҳсулотини (1F) бир тонна трубага (1С) айирбош қилишга келишиб олди. Улар шунга қарор қилдилар. Сарвар бунинг натижасида диаграммада А нуқтадан В нуқтага сурилди. Шундай қилиб, диаграммадаги В нуқта Сарвар ва Аббоснинг ўзаро манфаатли битимидан кейинги бозор саватини ташкил этади.

Ҳап шундаки, агар ҳамма озиқ-овқат маҳсулотлари ва саноат маҳсулотлари Аббоснинг ихтиёрида булса, савдо-сотиқ қилишга ҳожат қолмас эди. Бунда баҳонинг ҳам аҳамияти булмайди.

Товарларни айирбошлаш самарадорлиги ҳаққоний булиши шарт эмаслиги учун жамият маълум даражада давлатга суяниши лозим. Давлат даромад ва моддий неъматларни кишилар уртасида тақсимлашда ижтимоий тенгликни таъминлаш нуқтаи назариядан, сабабларидан келиб чиққан ҳолда иш олиб боради. Бундай ишлар солиқ тизими орқали амалга оширилади. Давлат ижтимоий хизматлар курсатади. Масалан, кам таъминланган оилалар ва кишиларга ёрдам бериш фондлари орқали тиббий хизмат курсатиш ва ҳ.к. ишларни олиб боради.

Бахтга қарши даромадни қайта тақсимлашнинг барча дастурлари қиммат туради. Солиқлар ҳам кишиларнинг меҳнат қилишга булган қизиқишини пасайтиради ёки фирмаларни солиқ туламасликка, фойдани беркитишга булган ҳаракатини кучайтиради. Шунинг учун барча муаммолар ҳаққонийлик ва самарадорлик мезонлари уртасидаги келишув асосида ҳал этилади. Демак, ижтимоий самарадорлик истеъмолчиларнинг манфаатдорлигини таъминлаш, меҳнат ва турмуш шароитларини яхшилаш ва шу кабилардан иборат.

13.5. Хусусий ва умумий мувозанат тўғрисида тушунча

Шу вақтгача бозорларни бир-бирига боғлиқ булмаган ҳолда алоҳида урганиб келинди. Лекин бозорлар бир-бирлари билан боғлиқ. Бир бозордаги ҳолат иккинчи бозорнинг ҳолатига таъсир этади. Масалан, товар бозорига, сотиладиган товар ҳажмига ва ҳ.к. Бунга сабаб - бир товар иккинчи бир товарни ишлаб чиқариш учун восита ресурс булиб хизмат қилади ёки икки хил товар бир-бирининг урнини боса олади, тўлдиради. Масалан, тайёр чармдан пойабзал ишлаб чиқарилади ёки шакар узи товар булса-да унинг бир қисми қандолат маҳсулотларини ишлаб чиқариш учун ёки ун, нон ишлаб чиқаришда восита ресурс ҳисобланади. Бундай мисолларни беҳисоб келтириш мумкин. Қумирнинг урнига газ ишлатиш, темирнинг (чуян, пулат) урнига замонавий енгил, пишиқ, арзон пласмассалар ва шунга ухшаш кимёвий буюмларни ишлатиш билан иқтисодиётни ресурсларга булган талабини қондириб бориш мумкин. Демак, бозорлар бир-бирлари

билан боғлиқ, улар бир-бирларига таъсир этадилар. Умумий мувозанатни урганишда ала шундай боғлиқликлар таҳлил қилинади.

Такомилланган рақобат учун тегишли бўлган шароитларнинг битта-иккитаси бузилса ҳам бозор иқтисодиёти яхши натижа бермайди; даромадни тақсимлашда нохуш ҳолатлар пайдо булади.

Тақсимлашда ноҳақликлар пайдо бўлса, даромадни қайта тақсимлашда давлат аралашиб ёрдам беради. Бу мавзуда яна иқтисодий самарадорликни оширишнинг шарт-шароитлари урганилади.

Бир хил товарнинг бозордаги мувозанати «Талаб ва таклиф назарияси» мавзусида кўрилган эди. Мувозанат ҳолатини шу товарга булган талаб ва таклиф белгилайди. Лекин бунда бошқа товар бозоридаги ҳолат мутлақо ҳисобга олинмаган эди. Товарлар уриндошлиги бир-бирларининг урнини тулдира олиши туғрисидаги маълумот борасида шундай савол туғилиши мумкин:

«Мувозанатни урганишда бошқа товарлар бозоридаги ҳолатни ҳисобга олмаслик туғрими?» Ахир товарга бўлган талаб фақат унинг баҳосига эмас, балки урнини боса оладиган, тулдира оладиган бошқа товарлар баҳосига ҳам боғлиқ-ку. Худди шундай товар таклифи ҳам шу ҳолдаги товарлар баҳосига, ишлаб чиқариш ресурсларига боғлиқ булади. Қуриниб турибдики, бир товарнинг бозордаги мувозанатининг бузилиши бошқа кўпгина бозорларга таъсир этади ва шу товар бозори узига яраша жавоб қайтариши лозимдир. Гап фақат бундай таъсирнинг кучида. Баъзи ҳолларда уларнинг таъсир кучи шунчалик камки, таҳлил натижаларига зарар етказмаган ҳолда уларни инobatга олмаса ҳам булади. Баъзан уларни ҳисобга олиш шарт. Иқтисодий мувозанат муаммосига ёндошишда икки хил йул бор:

- 1) Хусусий мувозанат. Бунда бир, икки, уч ва ҳ.к. бозорлар бир-бирларига боғлиқ бўлмаган ҳолда, алоҳида-алоҳида иқтисодиётнинг бошқа соҳаларидан ажралган ҳолда ўрганилади;
- 2) Умумий мувозанат. Бунда иқтисодий тизим унинг барча ички боғлиқликлари ва узаро ички таъсири билан биргаликда бутунича урганилади. Ҳар бир ҳолатда таҳлил қилиш усулларини танлаш изланишнинг мақсади ва аниқ бозор ҳолатига боғлиқ.

Фараз: қандайдир сабабларга кура, картошканинг баҳоси кутарилиб кетди. Бошқа шарт-шароитларни ҳисобга олмаганда хусусий мувозанат нуқтаи назаридан унга булган талаб тушиб кетиши лозим ва ҳақиқатан ҳам шундай. Лекин ҳар доим ҳам шундай буладими? Агар бошқа озиқ-овқат маҳсулотлари баҳоси картошкага нисбатан янада кўпроқ ошса, унга булган талаб янада ошиб кетиши ҳам мумкин. Аммо ишлаб чиқарувчилар ҳам ерларидан картошка экиш учун фойдаланиш ўрнига бошқа хилдаги, янада қимматроқ булган маҳсулотларни, масалан, сабзи, карам ёки бодринг ва шу кабиларни етиштириши учун фойдаланиши мумкин.

Шу билан бирга картошка ишлаб чиқарувчилар даромадининг

усиши улар томонидан ишлаб чиқариш ресурсларига, масалан, картошка йиғиш комбайнига, халқ истеъмол товарларига (кийим-бош, мебель ва шунга ухшашларга) булган талабни ошириб юборади. Бундай товарларга ҳам баҳо кутарилади. Натижада уларни ишлаб чиқарувчиларнинг даромади ҳам ортади. Бундай ҳолат нимага олиб келади? Бу ҳолдаги ва шунга ухшаш саволларга умумий иқтисодий мувозанатни таҳлил қилиш миқёсида жавоб бериш мумкин.

Қоида буйича, аниқ бозорни урганишда хусусий мувозанат нуқтаи назаридан ёки бир қанча узаро узвий алоқадор булган бозорларни таҳлил қилиб муваффақиятли амалга ошириш мумкин. Масала шу тарзда ёндошиш умумий иқтисодий ҳолатнинг узгариши таъсир этмасдан шу бозорнинг узида содир бўлаётган жараёнларнинг моҳиятини билиш учун зарурдир.

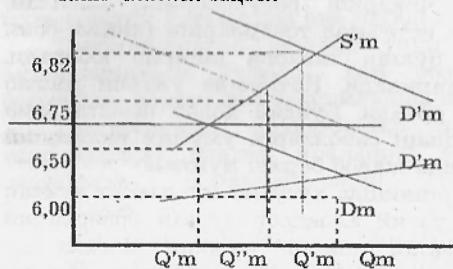
Агар гап баҳони умумий услининг таъсири, иш ҳақининг ўсиши ва иқтисодиётнинг барча соҳаларига бир хил даражада тегишли булган жараёнлар туғрисида борадиган булса, у ҳолда умумий иқтисодий мувозанатни таҳлил қилишдан бошқа йўл қолмайди.

Умумий мувозанатга эришиш учун бир-бирлари билан боғлиқ булган рақобат бозорига баҳонинг ва ҳукумат сиёсатидаги узгаришларнинг таърисини урганиб чиқиш зарур. Баҳо ва ҳукумат сиёсати (масалан, солиқлар миқдорини узгартириш) бир бозорга таъсир қилса, иккинчи бозорда ҳам узгаришлар содир қилади.

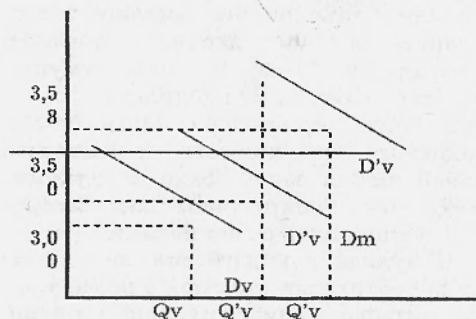
Умумий мувозанатга эришиш йулида қуйидаги мисолни кўриб чиқиш кифоя. Видеокассета ва кино-театрларнинг бозори олинса, улар узаро боғлиқ. Хусусий видеомагнитофонларнинг купайиб бориши «кинони уйда куриш керакми ёки кинотеатрда кўриш керакми?» деган масалани қуяди. Кинони қаерда куриш фойдалироқ? 69-чизмада видео ва кино куришга булган таклиф ва талаб эгри чизиги кўрсатилган. Кино чиптасининг дастлабки баҳоси 6 доллар, видеокассетанинг дастлабки баҳоси 4 доллар булгандаги ҳолат кўриладиган булса, шунга мувофиқ бозор мувозанатига Dm ва Sm чизикларининг ва Dv , Sv чизикларининг кесишган нуқтаси мос келади.

Агар давлат солиғи ҳар бир сотилган кино чиптаси учун 1 долларга оширилса, бундай солиқдан келадиган самара Sm эгри чизигининг $S'm$ ҳолатига (тепага) сурилиши ҳисобига таъминланади (чизмага қаранг). Албатта, бунинг учун кино билетини 10 долларга чиқаришга туғри келади. Лекин унга таклиф купаяди, талаб эса пасаяди (Qm дан $Q'm$ -гача). Хусусий мувозанатни таҳлил қилиш шуларни беради. Умумий мувозанатни таҳлил қилиш учун «биринчидан кино учун солиқнинг видео бозорига таъсирини, иккинчидан видео бозорининг кино бозрига акс таъсиридан қандайдир самара келадими, йўқми, деган масалалар урганилиши зарур.

Кино чиптаси баҳоси



а) Кино чипталари сони



б) Видеокассеталар сони

69-чизма. Узаро боғлиқ бўлган икки хил бозор

Кино учун солиқ солиниши видео бозорига таъсир этади. Кино чипталари баҳосининг усиши видеокассеталарга бўлган талабни оширади ва билетлари баҳосининг усиши видеокассеталарга бўлган талабни оширади ва D_v эгри чизигининг ҳолати $D'v$ ҳолатига сурилади. Натижада видеокассеталар прокати баҳоси 4 доллардан 6 долларгача ошади. Шунинг учун солиқ тизими ходимлари билишлари керакки, қандайдир маҳсулотга солиқ оширилса, унга боғлиқ соҳаларда ҳам бошқа маҳсулотлар баҳоси, уларни сотиш ҳажми ҳам ўзгаради, солиқни ўзгартириш тўғрисида бир қарорга келишдан аввал ана шу боғлиқликларни ҳисобга олиб иш юритишлари лозим. Кино бозорида қандай ўзгариш бўлиши куриладиган бўлса, хизматнинг дастлабки талаб даражаси видеокассеталарни прокатга бергандаги ўзгармас 6 долларга тўғри келар эди. Эндиликда бу баҳо 3,50 долларга купайди. Демак, кинога бўлган талаб пасаяди ва D_m эгри чизиги тепага сурилиб, $D'm$ ҳолатига утади. Кино чипталарининг янги мувозанат баҳоси 10 доллар

урнига 14 долларга тенг келиб қолади ва уларни сотиш ҳажми эса купаяди ($Q'm$ дан $Q'm$ -гача). ($S'm$ ва $D'm$) эгри чизиқлари янги мувозанат баҳо – 14 долларда кесишади.

Хусусий бозор мувозанатини ўрганишда аввало видеокассеталарнинг прокати учун солиқнинг баҳога таъсири курилмаган эди. **Шунинг учун солиқнинг фойдасини юзага чиқариш учун умумий мувозанатни урганиш зарур.** Кино куриш учун чипта баҳосининг ўзгариши видеокассеталарнинг прокати баҳосига акс таъсир этиб уларга фойда келтиради ва бундай ўзгаришлар яна кино чиптаси нархига таъсир курсатади, баҳосини оширади ва ҳ.к. У ерда – бир вақтнинг узида иккала бозор учун ҳам мувозанат баҳони ва иккала бозор сонини топиш керак.

Кино чиптасининг мувозанат баҳоси 16 доллар бўлганда (69-чизма), кино бозоридаги талаб ва таклиф эгри чизиқлари мувозанатта келади ва улар шу баҳо даражасида кесишадилар. Бу эгри чизиқлар $S'm$ ва $D'm$ кинопрокатининг мувозанат баҳоси эса 3,58 доллар бўлиб, у видео бозоридаги талаб ва таклиф мувозанат чизиқларининг кесишган жойига туғри келади. Бу чизиқлар – S_v ва D_v лардир. Бу умумий мувозанат баҳосининг аниқ миқдоридир. Чунки талаб ва таклиф эгри чизиқлари видеокурсатув бозорида кино чиптаси баҳосига 16долларга туғри келади. Кино бозорида эса видеокурсатув баҳосига 7 доллар туғри келади. Бошқачасига эса, бир-бирига боғлиқ булган бозордаги баҳоларга икки жуфт эгри чизиқлар мос келади ва иккала бозорда талаб ва таклиф эгри чизиқлари уз жойини ўзгартириб кетаверади дейишга ва унинг ўзгаришини кутишга асос йуқ.

Шундай қилиб, корхоналарнинг бозор ҳужалиги шароитида самарадор ишларини белгиловчи омиллар қуйидагилардир:

- мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш моделини туғри танлаш ва бу соҳадаги ишларни амалга ошириб, тадбиркорликка кенг йул бериш;
- бозор инфратузилмасини яратиш суръатини тезлаштириш ва сифатини яхшилаш;
- ишлаб чиқаришга раҳбарликни ва уни ташкил этишни маркетинг асосида олиб бориш;
- аҳоли даромадининг усиши;
- мамлакатнинг молиявий кредит ва солиқ сиёсати;
- ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш ва маҳсулотнинг ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш;
- меҳнатни рағбатлантириш;
- корхонанинг ишлаб чиқариш қувватини ошириш ва ундан тулиқ фойдаланиш;
- талабни туғри ҳисобга олиш;
- рақобатчилар ҳақида ахборотларга эга бўлиш;
- корхона узи учун бозорни туғри топиши ва ундан уз урнини

- ашиқлаши, сақлаб қолиши, бозорга кириб бориши;
- мулкка эгалик қилиш ҳиссини уйғотиш ва ундан унумли фойдаланиш;
- замонавий технология ва ускуналарни урнатиш;
- маҳсулот ишлаб чиқариш, уни харидорларга етказиш ва харидорни бундан қониқтириш.

Самарадорликни оширишнинг энг муҳим, ривожланган каниталистик мамлакатларда (масалан, Япония) синовдан утган йуллари – замонавий технология ва ускуналарни урнатиш, корхона ишчи-хизматчиларининг, раҳбарларининг савиясини, иш услубларини жаҳон талаблари даражасига кутариш, ишлаб чиқарилаётган кундалик маҳсулотни уз харидорига етказиш ва харидорни қониқтиришдан иборат.

Бозор иқтисодиёти шароитида иқтисод фанининг «микроиқтисодиёт» соҳаси узининг мураккаб қурилишлари билан ажралиб туради. Бугунги мустақил Ўзбекистон Республикаси учун ана шу таълимот бозор иқтисодиётининг барча талабларига жавоб бера оладиган «Ўзбекистон модели»ни яратиш вазифаларини имкон даражасида ҳал эта олади. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятини кафолатлаш туғрисида», «Лизинг туғрисида»ги бир вақтда 1999 йил 14 апрелда чиқарган қонунлари хусусий корхоналар туғрисидаги, ҳам Микроиқтисодиётни янада равнақ топишига катта йул очиб берди.

Ушбу фан соҳалари кенг ва ранг-баранг. У Республика шарт-шароитига қараб янада ривожлантирилди. Лекин микроиқтисодиёт илмининг бетакрор томонлари жамиятнинг бозор иқтисодиётига кириб бориши билан янада шаклланиб, мукаммаллашиб, ривожланиб бораверади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. Самарадорлик – ресурслардан фойдаланишнинг маҳсулдорлиги.
2. Мутлоқ (абсолют) самарадорлик ҳар доим олинган натижани уни олиш учун зарур булган харажатларга нисбатини ифодалайди.
3. Фойда – шу корхонада тадбиркорлик қобилиятини сақлаб туриш учун зарур булган минимал, яъни энг кам миқдордаги тулов. Фойда даромад билан ишлаб чиқариш корхоналари уртасидаги фарқ ҳисобланади.
4. Пировард даромад (MR) – маҳсулот ҳажмини бир бирликка усиши (ΔQ) натижасида даромаднинг усиши $\Delta R(Q)$.

Назорат саволлари

1. Иқтисодий самарадорлик нима?
2. Умумий мувозанат, хусусий мувозанат тушунчаларнинг моҳияти нимада?
3. Иқтисодий самарадорликни таъминлаш учун нима қилиш керак?
4. Фойда, даромад иқтисодий фойда, соф фойда пировард даромад қандай ҳисобланади?
5. Қисқа даврда, узоқ даврда фойдани қандай йуллар билан ошириш мумкин?

Фойдаланилган адабиётлар

I. Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари

1. Каримов И.А. Ўзбекистон – бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йули. Т.: «Ўзбекистон», 1993.
2. Каримов И.А. Ўзбекистон ХХI аср бусағасида. Т.: "Ўзбекистон" 1997.
3. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йулида. Т.: «Ўзбекистон», 1995.
4. Каримов И.А. Ўзбекистон – миллий истиқдол, иқтисод, сиёсат, мафкура. Т.: «Ўзбекистон», 1998.
5. Каримов И.А. Иқтисодиётни эркинлаштириш, ресурслардан тежамкорлик билан фойдаланиш – бош йулимиз. – Т.: Ўзбекистон, 2002.
6. Каримов И.А. «Ватан равнақи учун ҳаммамиз маъсулмиз» - Т.: Ўзбекистон, 2001.

II. Қонунлар ва фармонлар

1. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси. Ун иккинчи чақириқ Ўзбекистон Республикасининг Олий Кенгаши II сессиясида. 1992 йил 8 декабрда қабул қилинган. Т.: «Ўзбекистон», 1992.

2. Ўзбекистон Республикаси Фармонлар ва Қарорлар. Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк манфаатларини ҳимоя қилиш ва тадбиркорликни ривожлантириш чора-тадбирлари туғрисида. 2-3-китоб, Т.: «Ўзбекистон», 1994, 1995.
3. «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. 1990 йил 30 октябрда қабул қилинган. 37, 38, 39-моддалар.
4. «Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. 2000 йил 2 август. «Ўзбекистон Республикаси монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш давлат қўмитасини ташкил этиш туғрисида»
5. «Товар бозорларида рақобатчилик ва монопол ҳокимликни чеклаш туғрисида» 1996 йил 27 декабрдаги Ўзбекистон Республикаси Қонуни.
6. Ўзбекистон Республикасининг «Хусусий корхона туғрисида»ги Қонуни. «Халқ сузи», 2004. 23-январ.
7. «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. «Халқ сузи» газетаси, 2000 йил 25 май.
8. «Қишлоқ хўжалиги кооперативи туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни, 1998 йил 30 апрел.
9. «Фермер хўжалиги туғрисида» Ўзбекистон Республикаси Қонуни 1998 йил 30 апрел (Қонун 1998 йил 1 июлдан амалга киритилган).
10. «Деҳқон хўжалиги туғрисида» Ўзбекистон Республикаси Қонуни 1998 йил 30 апрел (Қонун 1998 йил 1 июлдан амалга киритилган).
11. Ўзбекистон Республикасининг «Хўжаликни юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий-ҳуқуқий базаси туғрисида»ги Қонун 1998 йил 29 август (Қонун 1998 йил 1 ноябрдан кучга кирган).
12. Ўзбекистон Республикаси. Тадбиркорлик туғрисидаги қонун ҳужжатлари (меъёрий ҳужжатлар туплами) I-китоб, «Иқтисод ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи. Т., 1999.
13. «Нодавлат нотижорат ташкилотлари туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни 1999 йил 14 апрель.
14. «Ўзбекистонда тадбиркорлик туғрисида»ги 1991 йил 15 февралдаги Қонуни.
15. «Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва рағбатлантириш туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1995 йил Фармони.
16. «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йилдаги Фармони.
17. «Бозорни истеъмол товарлари билан тўлдиришни рағбатлантириш ва ишлаб чиқарувчилар билан савдо ташкилотларининг узаро муносабатларини такомиллаштириш туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг Қарори. 2002 йил 13 ноябрь.
18. «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан утказиш ва

- ҳисобга қуйиш тизимини такомиллаштириш туғрисида» 2001 йил 22 августдаги . Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг Қарори. (Шу Қарорга Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2003 йил 30 август Фармони билан узгартиришлар киритилган).
19. Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодекси. Т., «Адолат», 1996.
 20. Қишлоқ хужалиги маҳсулотлари констракция шартномаларини тузиш ва бажариш тартиби туғрисида НИЗОМ. (Вазирлар Маҳкамасининг 1994 йил 29 август 438-сонли қарорига илова).
 21. Контракция шартномалари, талабнома ва даъво аризалари «Адолат» нашриёти, 1998.

III. Асосий адабиётлар

1. Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. М. «Республика», 1992.
2. Курс экономической теории. Изд. 5-е, доп. и перераб. Под общ. ред. проф. Чопурина М.Н., проф. Киселевой Е.А. М.: «АСА», 2004.
3. Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нердхаус. Экономика. Под ред. проф. Тарасевича Л.С., проф. Леуского А.И. М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмолензи Р. Экономика. АН при прав. РФ. М., «Дело», 1997.
5. Экономическая теория. Под ред. акад. В.И. Видякина, Г.П. Журавлева, С.С. Гулямова, М.Ш. Шарифходжаева, К.Х. Абдурахманова. Учебник. ТТЭУ, ТФИ. Т.: «Шарқ». 1999. Гл. 4, 5, 6, 8.
6. Бозор иқтисодиёти назарияси ва амалиёти. Акад. С. Ғуломов ва М. Шарифхужаевларнинг умумий таҳрири остида. Т., «Ўқитувчи», 2000.
7. Эгамбердиев Э. Микроиқтисодиёт асослари. Т., «Ўқитувчи» 1995.
8. Махмадиев У. Микроиқтисодиёт. ТДИУ. Т., 2000.
9. Пиндайк Д., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992.
10. Ивашковский Н. «Микроэкономика». М.: «Дело», 1998.
11. Максимова В.Ф. Микроэкономика. Учебник. Изд. Перераб. М., «Соминтэк», 1996.
12. Хайман Д. Современная микроэкономика. В 2-х томах. М., 1992.
13. Емцов Р.Т., Лукин М.Ю. Микроэкономика. Учебник. М., «Дело», 1999.
14. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М., 2000.
15. Микроэкономика. Теория и российская практика. Учебник для эконом. спец. вузов. Под ред. А.Г. Грязневой и А.Ю. Юданова. Фин. АК при Р.АН Москва, ИТД «КНОРИС», 1999.
16. Ғуломов С.С., Анимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю., Ишназаров А.И. Дарслик. Микроиқтисодиёт Т.: «Шарқ» 2001.
17. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроиқтисод. Инглизчидан, қисқартириб таржима қилинган. Ўқув қўлланма. «Шарқ» - НАШРИЁТ – МАТБАА АК бош таҳририяти. Т., - 2002.
18. Ҳамдамов Қ.С. Микроиқтисод (Ўқув қўлланма). Т.: ТДИУ – 2001.

IV. Қушимча адабиётлар

1. Гончарук О.В., Кыш М.И., Шопенко Д.В. Управление финансами предприятий. Учебное пособие. Санкт-Петербург, 2002. Гл. 4. 127-151-бетлар.
2. Корнейчук Б.В. Ситкина Л.Г. Микроэкономика. Тесты задачи, решения. Учебное пособие. Санкт-Петербург. Москва- Минск, 2002.
3. Филипп Котлер. Основы маркетинга. М., Издат. «Прогресс», 1990.
4. Кротов И.И. «Маркетинг на предприятии». АЛ «Фонстатинформ», 1992.
5. Хрипач В.Я. и др. «Экономика предприятия» Прокт. пособие. «Эконом Пресс» Минск-2000. 460 бет.
6. Сума Г.З. «Экономика предприятия». М., - 2000.
7. Кейлер В.А. «Экономика предприятия» Курс лекций. М., - 2000.
8. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. Изд. 2-ое, доп. и перераб. Уч. пособие. Издат. Центр «Март» Ростов-на-Дону. 2000.
9. «Экономика предприятия». Тесты, задачи, ситуации. - Москва, 2001.
10. «Экономика предприятия» Учебник для ВУЗов. Под ред. Ф.К.Беа, Э.Дихтла, М.Швайтцерн. Перевод с немецкого. М.: «Инфра», 1999.
11. «Экономика предприятия». Учебник проф. И.А.Сафронова - М.: «Юрист», 1998.
12. Абдурахмонов А., Бозоров Н., Волгин Н. ва бошқалар. «Меҳнат иқтисодиёти ва социологияси». Дарслик. - Т.: «Уқитувчи», 2001.
13. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес - системах. М.: «Фин пресс». 2002.
14. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник «Проспект». М., 2002.
15. Заработная плата на предприятии. 3 вып. библ. газ. «Налоговые и таможенные вести». Т.: Изд. дом «Мир экономики и права», 2003.
16. Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Планирование предпринимательской деятельности предприятия. Метод. Пособие. М.: «Инфра-М», 1997.
17. Толковый словарь. Фин.-бухг. терминов и понятий. Сост. Е.Д.Чацкис. «Столкер», 1996.
18. Эркаев Б., Каримова Г. «Бозор иқтисодиёти». (изохли луғат). Т.: «Шарқ», 1997.
19. Колашников А. Словарь рыночной экономики. М.: 1993.

Эркин Эгамбердиев

МИКРОИҚТИСОДИЁТ

(дарслик)

Муҳаррир: Бозоров Э

Босишга рухсат этилди	21.12.04
Қоғоз бичими	30x42
Ҳисоб-нашр табағи	14,1 б.т.
Адади	800
Буюртма	№ 173

Тошкент Молия институти босмахонасида ризография
усулида чоп этилди.

700084, Тошкент, Ҳ. Асомов кучаси 7-уй



Эркин Эгамбердиев, 1939 йилда Тошкент шаҳрида тугилган. 1961 йили Тошкент Молия институтини тугатган ва ҳозиргача илмий-педагогик фаолият курсатиб келмоқда. Э. Эгамбердиев профессор, и.ф.н, тажрибали, мохир педагог, олим.

Унинг дастлабки илмий изланишлари Ўзбекистонда цемент саноатини ривожлантиришга бағишланган. Ҳозирда эса у бизнес ва микроиқтисодиёт илмининг долзарб муаммолари устида тинимсиз изланишда.

У «Қорхона иқтисодиёти», «Кичик бизнес ва тадбиркорлик», «Микроиқтисодиёт» ҳамда бошқа дарслик, уқув қўлланмалари ва илмий ишлар муаллифи.