

**B.T. Salimov, A.B. Shakarov,  
SH.I. Mustafaqulov**

# **" MIKROIQTISODIYOT "**

**FANIDAN  
O'QUV-USLUBIY MAJMUA**

**(bakalavriyat bosqichi talabalari uchun)**



**Samarqand -2009**

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA  
O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI

TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI  
SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

*B.T. Salimov, A.B. Shakarov,  
SH.I. Mustafaqulov*

**“MIKROIQTISODIYOT”**  
fanidan

**O'QUV-USLUBIY MAJMUA**  
(bakalavriyat bosqichi talabalari uchun)

9/4  
63/4  
Samarqand -2009

65.01  
0102

**Salimov B.T., Shakarov A.B., Mustafaqulov Sh.I. «Mikroiqtisodiyot» fani bo'yicha ta'lim texnologiyasi / «Iqtisodiy ta'limda o'qitish texnologiyasi» seriyasidan. -S.: SamISI, 2009. 195 b.**

«Mikroiqtisodiyot» fanidan tajriba-sinov o'quv-uslubiy majmuasi Toshkent Davlat iqtisodiyot universiteti «Tarmoqlar iqtisodiyoti» va Samarkand iqtisodiyot va servis instituti «Kash-xunar ta'limi» kafedrası bilan hamkorlikda tayyorlangan. Ushbu majmua o'quv-uslubiy va ma'lumotli hujjatlardan iborat bo'lib, talabalarni ma'ruza va amaliy mashg'ulotlarni mustaqil o'rganish, mushohoda yuritish hamda o'zlashtirish sifatini oshirishga xizmat qiladi. Mazkur o'quv-uslubiy majmua «Mikroiqtisodiyot» fani bo'yicha bakalavriat bosqichi talabalari uchun mo'ljallangan.

#### **Taqrizchilar:**

**Iktisod fanlari nomzodi, dotsent M.Shodiev (SamDU)**

**Iktisod fanlari nomzodlari, dotsentlar: J.O.Oripov, R.K.Karshiyev (SamISI)**

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti ilmiy-uslubiy kengashi tomonidan tasdiqlangan va chop etishga tavsiya etilgan. (4-son bayonnoma 26.11.2008 yil)

Mualliflar mazkur o'quv-uslubiy majmuani yaratishda o'zining maslahatlarini darig' tutmaganligi, kitobning yanada mazmunli va sifatli bo'lishida fikrlari bilan o'rtoqlashganligi hamda tashkiliy ishlarga yordam berganliklari uchun TDU rektori, professor B.Yu.Xodiyevga, professor A.Sh.Bekmurodovga, «Tarmoqlar iqtisodiyoti» kafedrasining professor-o'qituvchilari hamda SamISI o'quv ishlari prorektori dotsent A.Bektemirovga, «Kash-xunar ta'limi» kafedrası dotsenti R.K.Karshiyevga, J.O.Oripovga va M.Shodievga (SamDU) o'z minnatdorchiligini bildiradi.

**© B.T.Salimov, A.B.Shakarov, Sh.I.Mustafaqulov -S.:SamISI, 2009**

## MUALLIFLARDAN

Hurmatli tolibi ilm!

Qo'lingizda ushlab turgan mazkur o'quv-uslubiy majmua «Mikroiqtisodiyot» fanini mustaqil o'rganish jarayonida faoliyatingizga yordam beradi.

Ushbu qo'llanma kirish, o'quv fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmuaning konseptual asoslari hamda ma'ruza va amaliy mashg'ulotlar bo'yicha reja-topshiriqlar va o'quv-uslubiy hujjatlar bo'limlaridan tarkib topgan.

O'quv-uslubiy majmua konseptual asoslari bo'limida «Mikroiqtisodiyot» o'quv fanini o'qitishning dolzarbligi va nechog'lik ahamiyati asoslangan, mazkur fanning tuzilmasi keltirilgan hamda fan bo'yicha o'qitishning mazmuni ochib berilgan. Sizga oson bo'lishligi va tezda o'zlashtirib olishingiz uchun fanning o'quv dasturi ma'ruza va amaliy mashg'ulotlarning mazmunlari va rejasi hamda foydalaniladigan adabiyotlarning ro'yxati keltirilgan. Bo'limda shuning bilan birga nazariy va amaliy mashg'ulotlar, mustaqil ishlarni bajarish bo'yicha o'zlashtirishni nazorat qilish hamda baholashning ko'rsatkich va mezonlari taqdim etilgan.

Ikkinchi asosiy bo'limda har bir mavzu bo'yicha reja topshiriqlar va o'quv-uslubiy hujjatlar keltirilgan. Siz talabalarni mustaqil fikrlashga, o'z fikrlaringizni asosli ravishda himoya qilishlaringizga, bahslashish ko'nikmalarini hosil qilishga qaratilgan bahs-munozara darslari ham e'tibordan chetda qoldirilmagan.

Shu maqsadda o'quv qo'llanmaning ikkinchi qismi jamiyat hayotidagi ba'zi masalalarni amaliy o'quv mashg'ulotlarida muhokama qilishga mo'ljallangan. Bunday o'quv mashg'ulotlarini olib borishda hozirgi paytda katta ahamiyat kasb etib borayotgan ilg'or pedagogik texnologiyalardan foydalanish, jumladan kichik guruhlarda ishlash, guruhlarning ma'lum pozitsiyani egallashi, barchaning bir - birini o'qitishi, «aqliy hujum», pinbord kabi usullarni keng qo'llash o'quv mashg'ulotini samarali bo'lishi, ularning qiziqarli kechishini ta'minlagan.

O'quv-uslubiy majmua so'nggida talabaning fan bo'yicha reyting ballarini yig'ma baholash varag'i keltirilgan.

TDIU «Turmoqlar» kafedrasining o'qituvchisi, professor B. T. Salimov,

SAMARQAND IQTISODIYOT  
VA SERVIS INSTITUTI

AXBOROT RESURS MARKAZI

457177

**I-BO'LIM**

**«MIKROIQTISODIYOT» FANI BO'YICHA  
O'QUV-USLUBIY MAJMUANING  
KONSEPTUAL ASOSLARI**

Iqtisodiyotning bozor munosabatlariga o'tishi bilan jamiyatda bozor iqtisodiyotining amal qilish mexanizmini, turli mulkchilikka asoslangan korxonalarning xo'jalik yuritish faoliyatini, ularning bozor sharoitdagi harakatini, cheklangan ishlab chiqarish resurslaridan oqilona foydalanish yo'llarini va shu asosda samarali faoliyat yuritishlarini tadqiq qilish fanining dolzarbligini belgilaydi. Demak, yuqorida ta'kidlangan masalalarni hal etishda hamda iqtisodiyotda tarkibiy islohotlar va iqtisodiyotni modernizatsiyalashni yanada chuqurlashtirish, uning ko'lamini kengaytirish bilan bog'liq masalalarning nazariy va amaliy tomonlarini o'rganishda "Mikroiqtisodiyot" fanining ahamiyati beqiyosdir. Bu fan iqtisodiyot fanining tarkibiy qismi bo'lib, u firmalar, uy xo'jaliklari va bozor iqtisodiyotining quyi qismida harakat qilayotgan barcha iqtisodiy sub'ektlarning faoliyatini keng miqyosda tahlil etish asosida tegishli xulosalar chiqarib, asosli qarorlar qabul qilish imkonini yaratadi.

"Mikroiqtisodiyot" ayrim firmalar va iste'molchilar faoliyatini o'rganishda sanoat tarmoqlari va bozorlar qanday faoliyat ko'rsatishini, ularning faoliyatiga boshqa mamlakatlardagi iqtisodiy sharoit va xukumat siyosati qay yo'nalishda ta'sir etishini ochib beradi. Bozor iqtisodiyoti sub'ektlari faoliyatini tahlil etishda ularning faoliyatiga bevosita ta'sir etuvchi talab va taklif, foydalilik va iste'molchilarning bozordagi narxlarga munosabati, ishlab chiqarish omillari va ulardan oqilona foydalanish yo'llari, umumiy muvozanat masalalarini o'rganishni istayotgan talabalar uchun ushbu fan juda ko'l keladi. Biz bu qo'llanmani mikroiqtisodiyotning tobora yetakchi o'rin egallab borayotgan sohalariga talabalarda qiziqish uyg'otishga ishongan holda yozdik.

Mikroiqtisodiyot rivojlanib boruvchi va o'rganishga arzigulik fan ekanligini talabalarga ko'rsata bilish zarur, zero talabalar mikroiqtisodiyot xulosalarini o'zlashtirib, ularni hayotga tadbiiq etishni bilishlari lozim.

Toshkent davlat iqtisodiyot universitetining "Tarmoqlar iqtisodi" kafedrası professor-o'qituvchilari bu o'quv kursining nazariy va amaliy ahamiyatidan kelib chiqqan holda uning dasturini ishlab chiqdilar, ilmiy maqolalar va ilmiy ommabop asarlarni e'lon qildilar. Shuning bilan bir qatorda, to'plangan tajribalarni umumlashtirib borish asosida dasturni mamlakatimiz taraqqiyoti va o'quv ishlarni rivojlantirib borish zaruriyatidan kelib chiqqan holda kuchaytirib borish, uni takomillashtirishga ehtiyoj ham ortib bormoqda.

"Ta'lim to'g'risida" va "Kadrlar tayyorlash Milliy dasturi" qonunlarini ta'lim tizimlariga to'la joriy etishni ta'minlash, zamon talablariga javob beradigan yuqori malakali mutaxassis kadrlarni tayyorlashda "Mikroiqtisodiyot" fanining ham fundamental fan sifatida o'rni benazirdir. Prezidentimiz I.A.Karimov ta'kidlaganidek, "Barchamiz yaxshi anglab olishimiz kerakki, hayotimizning boshqa sohalaridagi ahvol amalga oshirilayotgan islohotlarimizning samaradorligi avvalo xalq

ma'naviyatining tiklanishi, boy tarixiy merosimizning keng o'rganilishi, an'analarimizning saqlanishi, madaniyat va san'at, fan va ta'lim rivoji bilan uzviy bog'liqdir".

### **O'qitishning maqsad va vazifalari.**

«Mikroiqtisodiyot» fanini o'qitishdan asosiy *maqsad* talabalarda iqtisodiy sub'ektlarning bozordagi xatti-harakati va ishlab chiqarish resurslaridan oqilona foydalanish hamda firma foydasini maksimallashtiruvchi ishlab chiqarish xajmini tanlash bo'yicha nazariy va amaliy tushunchalarni hosil qilishdan iboratdir. «Mikroiqtisodiyot» kursini o'rganishning quyidagi asosiy *vazifalari* mavjud:

- bozor iqtisodiyoti qonunlari va bozor sub'ektlarining har-xil bozor tuzilmalaridagi harakat faoliyati hamda ularning faoliyatiga ta'sir qiluvchi omillarni o'rganish;
- bozordagi talab va taklif to'g'risidagi statistik ma'lumotlar asosida bozorni taxlil qilish va xulosalar chikarish;
- davlatning bozor iqtisodiyotiga aralashuvi oqibatlarini tahlil qilish asosida xulosalar chiqarish;
- iste'molchining bozordagi xatti-harakati va ishlab chiqaruvchi firmalarning iqtisodiy resurslardan oqilona foydalanish yo'llarini;
- Bozor muvozanatining o'zgarishi va unga ta'sir qiluvchi omillarni tadqiq qilish;
- Elastiklik nazariyasining amalda qo'llanilishini va soliq yukining taqsimlanishini tahlil qilish;
- Bozor sharoiti o'zgarishi oqibatlarini prognoz qilish va baholash.

### **O'quv rejasidagi boshqa fanlar bilan aloqasi**

«Mikroiqtisodiyot» o'quv fani bir qator ijtimoiy va iqtisodiy fanlar bilan o'zaro bog'liqdir. Ular jumlasiga: «Iqtisodiy nazariya», «Makroiqtisodiyot», «Mehnat iqtisodiyoti», «Korxona iqtisodiyoti», «Statistika», «Menejment» kabilar kiradi.

### **O'quv rejasida fanga ajratilgan soatlar umumiy hajmi va dars soatlari bo'yicha taqsimoti**

«Mikroiqtisodiyot» fani jami 100 soatdan iborat bo'lib, shulardan 40 soat ma'ruza, 20 soat seminar (amaliy mashg'ulot) va 40 soat mustaqil ta'limdan iboratdir.

**Mashg'ulotlar mavzulari va turlari bo'yicha o'quv soatlarining taqsimlanishi**

| №  | Mavzularning nomlanishi                                                                             | Auditoriya soatlari |                          |                  | Mustaqil ta'lim | Jami |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------|------------------|-----------------|------|
|    |                                                                                                     | Jami                | Shu jumladan:<br>Ma'ruza | Amaliy (semenar) |                 |      |
| 1  | Fanning mazmuni, maqsadi va vazifalari                                                              |                     | 2                        |                  |                 | 2    |
| 2  | Iqtisodiy bazis tushunchalar                                                                        |                     | 2                        | 2                |                 | 4    |
| 3  | Talab va taklif tahlili asoslari                                                                    |                     | 2                        | 2                | 4               | 8    |
| 4  | Bozor muvozanati, maksimal va minimal narxlar                                                       |                     | 2                        |                  |                 | 2    |
| 5  | Talab va taklif elastikligi                                                                         |                     | 2                        | 2                |                 | 4    |
| 6  | Iste'molchi tanlovi nazariyasi                                                                      |                     | 2                        | 2                | 4               | 8    |
| 7  | Daromad samarasi va almashtirish samarasi                                                           |                     | 2                        | 2                |                 | 4    |
| 8  | Bozor va tavakkalchilik                                                                             |                     | 2                        |                  |                 | 2    |
| 9  | Firma va ularning tashkiliy-iqtisodiy asoslari                                                      |                     | 2                        |                  | 4               | 6    |
| 10 | Ishlab chiqarish nazariyasi                                                                         |                     | 2                        |                  |                 | 2    |
| 11 | Ishlab chiqarish harajatlari                                                                        |                     | 2                        | 2                | 4               | 8    |
| 12 | Raqobatlashgan bozorda, qisqa muddatli oraliqda firma foydasini maksimallashtirish va uning taklifi |                     | 2                        | 2                | 4               | 8    |
| 13 | Raqobatlashuvchi firma va tarmoqning uzoq muddatli oraliqdagi muvozanati va tarmoqning taklifi      |                     | 2                        |                  | 4               | 6    |
| 14 | Raqobat va yakka hokimlik                                                                           |                     | 2                        | 2                | 4               | 8    |
| 15 | Bozor hokimiyati sharoitida narx belgilash tamoyillari                                              |                     | 2                        |                  | 4               | 6    |
| 16 | Mehnat bozori va korxonalarda mehnat resurslaridan foydalanish                                      |                     | 2                        | 2                |                 | 4    |
| 17 | Kapital qo'yilmalar va kapital bozori                                                               |                     | 2                        | 2                | 4               | 8    |
| 18 | Korxonalar faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish                                             |                     | 2                        |                  | 4               | 6    |
|    | Jami                                                                                                |                     | 36                       | 20               | 40              | 96   |

### **1-mavzu. Fanning mazmuni, maqsadi va vazifalari**

Resurslarning cheklanganligi. Cheklangan resurslarni taqsimlash. Resurslarni taqsimlashda narxning ahamiyati. Muvozanat narxning shakllanishi. Bozor va uning vazifasi. Bozor bilan bog‘liq bo‘lmagan faoliyat. Mulikka egalik qilish. Bozor almashuvining asosiy sharti. Operatsiya harajatlari. Fanning mazmuni, vazifalari, predmeti.

### **2-mavzu. Iqtisodiy bazis tushunchalari**

Iqtisodiy ehtiyoj tushunchasi. Iqtisodiy ne‘matlar va ularning xususiyatlari. O‘rni bosuvchi ne‘matlar. To‘ldiruvchi ne‘matlar. Iqtisodiy resurslar va ularning turlari. Tadbirkorlik qobiliyati tushunchasi. Alternativ harajatlar va ularni aniqlash. Qaytarilmaydigan harajatlarning vujudga kelishi. Ishlab chiqarish imkoniyatlari va uning ahamiyati. Ishlab chiqarish imkoniyatlari chizig‘i. Ne‘matlarni bir-biri bilan almashtirish (transformatsiya) koeffitsiyenti. Pozitiv va normativ tahlil. Tovarlar oqimi modeli. Buyruqbozlikka asoslangan iqtisodiyot. Bozor iqtisodiyoti.

### **3-mavzu. Talab va taklif tahlili asoslari**

Talab tushunchasi. Talab chizig‘i. Talab funksiyasi. Bir omilli va ko‘p omilli talab funksiyalari. Talabga ta‘sir qiluvchi omillar. Talab miqdorining o‘zgarishi. Talabning o‘zgarishi. Taklif va taklif miqdori. Taklif chizig‘i. Taklif funksiyasi. Bir omilli va ko‘p omilli taklif funksiyalari. Taklifga ta‘sir qiluvchi omillar. Taklif miqdorining o‘zgarishi. Taklifning o‘zgarishi. Talab va taklif qonunlari.

### **4-mavzu. Bozor muvozanati, maksimal va minimal narxlar**

Muvozanatlik tushunchasi. Bozor muvozanati. Muvozanat narx. Muvozanat mahsulot miqdori. Muvozanat nuqta. Bozorning muvozanat holatini tiklash xususiyati. Bozor muvozanatining o‘zgarishi va unga ta‘sir qiluvchi omillar. Maksimal narx. Davlat tomonidan maksimal narxning o‘rnatilishi. Bozorda tovar tanqisligi. Tanqislik sohasi. Norasmiy bozor va uning vujudga kelishi. Tovarining norasmiy bozordagi narxi. Minimal narx. Bozorda tovar ortiqchaligi va norasmiy bozor. Iste‘molchi yutug‘i va ishlab chiqaruvchi yutug‘i. Tovar tanqisligi sohasi. Ortiqcha mahsulotni ifodalovchi soha.

### **5-mavzu. Talab va taklif elastikligi**

Elastiklik tushunchasi. Elastiklik koeffitsiyenti. Talabni narxga ko‘ra elastikligi. Talab funksiyasi uchun elastiklik koeffitsiyentini hisoblash. Yeytsimon elastiklik. Elastik va elastik bo‘lmagan talab. Absolyut elastik va Absolyut elastik bo‘lmagan talab. Talab elastikligiga ta‘sir qiluvchi omillar. Talabning iste‘molchi daromadiga ko‘ra elastikligi. Kesishgan talab elastiklik koeffitsiyentini hisoblash. Normal tovarlar. Past kategoriyali, o‘rtacha va birlamchi ehtiyoj tovarlar. Tagel chiziqlari. Kesishgan talab ehtiyojining elastiklik nazariyasining amalda qo‘llanilishi.

Soniqli daromadini talab elastichligiga ko'ra tahlil qilish. Soliq yukining taqsimlanishini tahlil qilish. Bozor sharoiti o'zgarishi oqibatlarini prognoz qilish va baholash.

#### **6-mavzu. Iste'molchi tanlovi nazariyasi**

Iste'mol nazariyasida ne'mat tushunchasi. Iste'molchi tanloviga ta'sir qiluvchi omillar. Naflik tushunchasi. Iste'molchi ehtiyojini qondirish darajasi. Naflik funksiyasi. Umumiy naflik, chekli naflik, chekli naflikning kamayishi qonuni. Befarqlik egri chizig'i. Befarqlik chiziqlari kartasi va uning xususiyatlari. Chekli almashtirish normasi. Byudjet chegarasi va uning o'zgarishi. Byudjet tenglamasi. Byudjet chizig'i. Byudjet chizig'i yotiqlik burchagi. Iste'molchi tanlovi masalasi. Naflikni maksimallashtirish. Iste'molchi tanlovi masalasi yechilishini grafik usulda tahlil qilish. Iste'molchi muvozanati. Iste'molchilarning muvozanat shartlari.

#### **7-mavzu. Daromad samarasi va almashtirish samarasi**

«Daromad-iste'mol» chizig'i. Normativ va past kategoriyali tovarlar uchun Engel chiziqlari. «Narx-iste'mol» chizig'i va normal va Gifen tovarlari uchun talab chizig'i. Normal tovar uchun daromad samarasi va almashtirish samarasi, umumiy samara. Past kategoriyali tovarlar uchun daromad samarasi va almashtirish samarasi. Almashtirish samarasini va daromad samarasini analda qo'llash. Past kategoriyali tovarlar. O'rni bosuvchi va to'ldiruvchi tovarlar.

#### **8-mavzu. Bozor va tavakkalchilik**

Noaniqlik va tavakkalchilik. Ehtimol tushunchasi. Ehtimolning turlari. Noaniqlik sharoitida tanlash. Tavakkalchilikni vujudga kelishi sabablari. Tavakkalchilik o'lchovi. Kutiladigan miqdor. Chetlanish. Tavakkalchilikka bo'lgan munosabat. Tavakkalchilikka moyillik. Tavakkalchilikka moyil bo'lmagan holat. Tavakkalchilikka befarqlik. Tavakkalchilikni pasaytirish yo'llari. Korxonalarining faoliyat sohaslarini va ishlab chiqaradigan mahsulotlar turini kengaytirish (diversifikatsiyasi). Sug'urta qilish. Tavakkalchilikni qo'shish. Tavakkalchilikni taqsimlash. Asimmetrik axborotlashgan bozor. Mahsulot sifati noaniqligi. Ma'naviy tavakkalchilik. Bozordagi asimmetrik axborotlarni yo'qotish yo'llari. Bozor «qo'llari». Auktsionlar. Olib sotarlik va uni iqtisodiyotdagi o'rni. Fyucherslar. Opsion va xedjirlashtirish. Investitsiya va tavakkalchilik. Tavakkalchilik aktivlariga bo'lgan talab. Aktivlar tushunchasi va ulardan olinadigan foyda. Tavakkalchilik va foydaning o'zaro aloqasi. Mablag' egasining o'z mablag'in sarflash yo'nalishini tanlash muammosi.

#### **9-mavzu. Firma va ularning tashkiliy-iqtisodiy asoslari**

Firma tushunchasi. Tadbirkorlik firmalarining asosiy shakllari. Xususiy firmalar. Xususiy firmaning ustun va zaif tomonlari. Mas'uliyati cheklangan va cheklanmagan jamiyatlari. Aksionerlik jamiyatlari (korporatsiyalar ochiq va yopiq turdagi aksionerlik jamiyatlari). Jamiyatning javobgarligi. Aksionerlik jamiyatining ustun tomonlari va zaif tomonlari. Aksiyadorlarning huquqlari. Davlat korxonalari. Foyda

olmaydigan tashkilotlar. Kooperativlar. O'zbekiston Respublikasida «Muhi to'g'risidagi» Qonunga ko'ra faoliyat ko'rsatayotgan korxonalar turi.

#### **10-mavzu. Ishlab chiqarish nazariyasi**

Ishlab chiqarish jarayoni. Ishlab chiqarish texnologiyasi. Ishlab chiqarish omillari va ularning turlari. Ishlab chiqarish funksiyasi tushunchasi. Izokvanta tushunchasi. Izokvantalar kartasi va uning xususiyatlari. Izokvantaning yotpiqligi burchagi. Qisqa va uzoq muddatlardagi ishlab chiqarish. Bir o'zgaruvchan omil (mehnat) asosida ishlab chiqarishni tashkil etish. O'zgaruvchi omilning yalpi o'rtacha, chekli mahsulotlari va ular o'rtasidagi bog'liqlik. Kapitalning chekli mahsuloti. Mehnatning chekli mahsuloti. Ishlab chiqarish omillari chekli mahsuldorligining kamayish qonuni. Ishlab chiqarish omillarining o'zaro almashuvi. Chekli texnologik almashtirish normasi. Izokosta tushunchasi. Izokosta tenglamasi. Ishlab chiqarish omillari sarfini minimallashtirish. Minimallashtirish masalasini grafik usuldagi yechimi va optimallik sharti.

#### **11-mavzu. Ishlab chiqarish harajatlari**

Korxonaning qisqa muddatli va uzoq muddatli oraliqdagi faoliyati. Harajatlar to'g'risida tushuncha. Boy berilgan imkoniyatlar va alternativ harajatlar. Qaytarilmaydigan harajatlar. Iqtisodiy harajatlar, buxgalteriya harajatlari. Ibleki va tashqi harajatlar. Iqtisodiy foyda va normal foyda. Yalpi harajatlar. O'zgaruvchan va o'zgarmas harajatlar. O'rtacha harajatlar. Chekli harajatlar. Ishlab chiqarish harajatlari chiziqlari. Uzoq va qisqa muddatlardagi harajatlar grafiklari. Qisqa va uzoq muddatdagi harajatlarning o'zaro bog'liqligi. Ishlab chiqarish harajatlarni hisoblash, O'rtacha ishlab chiqarish harajatlari grafiklarining o'zaro joylashuvi.

#### **12-mavzu. Raqobatlashgan bozorda, qisqa muddatli oraliqda firma foydasini maksimallashtirish va uning taklifi**

Raqobatlashgan bozor va uning shartlari. Firmaning, yalpi, o'rtacha va chekli daromadlari. Korxona foydasi. Korxona foydasini maksimallashtirishni nazariy jihatdan asoslash va uni grafik usulda tahlil qilish. Firma foydasini maksimallashtirishning umumiy sharti va mukammal raqobatlashgan bozor uchun sharti. Firmaning bezarar ishlash nuqtasi. Firma harajatlarni minimallashtiradigan holat. Firmaning yopilish nuqtasi. Firmaning chekli mahsulot ishlab chiqarish qoidasiga amal qilishi. Firma taklifi.

#### **13-mavzu. Raqobatlashuvchi firma va tarmoqning uzoq muddatli oraliqdagi muvozanati va tarmoqning taklifi**

O'rtacha uzoq muddatli harajat va uning xususiyatlari. Uzoq muddatli oraliqda ishlab chiqarish hajmini tahlil. Tarmoqqa qarashli tipik firma muvozanati. Tarmoqning muvozanat holati. Tarmoqning taklifi. Harajatlari o'zgaruvchan tarmoqning taklif chizig'i. Harajatlari o'zgarmas bo'lganda tarmoqning taklif chizig'i. Harajatlari kamayibotgan tarmoqning taklif chizig'i. Tarmoqning kamayish mexanizmi. Firmaning samarali razmeri. Ishlab chiqarish masshtabi. Mustab samarali ishlab chiqarish masshtabi. Samarali ishlab chiqarish masshtabi. Samarali ishlab chiqarish masshtabi.

samarali ishlab chiqarish masshtabi. Firmaning uzoq muddatli o'rtacha harajatining kamayishiga va o'sishiga ta'sir qiluvchi omillar.

#### **14-mavzu. Raqobat va yakkahokimlik**

Raqobat tushunchasi. Raqobatlashuvchi firmalar. Raqobatlashmagan bozor turlari. Sof monopoliya. Sof monopoliyaga misollar. Monopolistik bozorga kirishdagi to'siqlar. Tabiiy monopoliyalar. Sof monopoliyada monopol narx va monopol mahsulotni aniqlash. Monopolistik talab va taklif. Monopol hokimiyat va monopol hokimiyat ko'rsatkichlari. Monopol narx belgilash talab elastikligining ta'siri. Monopol narx va jamiyat farovonligi. Monopol narxga soliqlarning ta'siri. Raqobatlashgan monopol bozor. Raqobatlashgan monopol bozorda tovar narxi va ishlab chiqarish hajmini aniqlash. Raqobatlashgan monopol bozor samaradorligi. Oligopoliya. Kurno modeli. Monopsoniya. Monopoliyaga qarshi qonun.

#### **15-mavzu. Bozor hokimiyati sharoitida narx belgilash tamoyillari**

Narx tushunchasi, tamoyillari va funksiyalari. Bozor sharoitida amal qiluvchi narx turlari. Narx belgilashda iste'molchi ortiqchaligini egallash. Monopol narx belgilashda «Bosh barmoq» qoidasi. Monopol hokimiyat va jamiyat farovonligi. Iste'molchilar daromadiga ko'ra narxlarni belgilash. Mahsulotlarni harid qilish uchun qo'shimcha iste'molchilarni jalb qilish. Turli haridorlar uchun turli narxlar belgilash (narx diversifikatsiyasi). Iste'mol hajmiga ko'ra narxlar diversifikatsiyasi. Tovarlar kategoriyasiga ko'ra narx differentsiatsiyasi. Mahsulotlarga bo'lgan yuqori talab davrida narx berish tartibi.

#### **16-mavzu. Mehnat bozori va korxonalarda mehnat resurslaridan foydalanish**

Bozor munosabatlari va mehnat resurslaridan foydalanish ko'rsatkichlari. Yollanma ishchilarning optimal sonini aniqlash. Mehnatning chekli mahsuloti. Mehnatning chekli daromadligi. Mehnat qaytimi. Mehnat sig'imi. Mehnat samaradorligi. Mehnat unumdorligining kamayish qonuni. Mehnat resurslariga bo'lgan talab. Mehnat resurslari taklifi. Raqobatlashgan mehnat bozori. Mehnat qilish va dam olish o'rtasidagi bog'liqlik. Ish haqi o'sishining dam olish vaqti bilan ishlash vaqti o'rtasidagi nisbatga ta'siri. Mehnat bozorida monopsoniya bo'lgan hol. Ish haqi minimumi. Minimal ish haqi va muvozanat ish haqi o'rtasidagi farqlar va ularning oqibatlari. Mehnat bozoriga kasaba uyushmalarining ta'siri. Monopoliya shaklidagi mehnat bozori. Mehnat bozorida ikki tomonlama monopoliya. Ish haqi stavkalarining tabaqalashuvi. Iqtisodiy renta. Korxonada mehnatni tashkil etishning ilg'or shakllari. Ish haqi va mehnat unumdorligi.

#### **17-mavzu. Kapital qo'yilmalar va kapital bozori**

Asosiy va aylanma kapital mablag'lar. Ssuda foizi. Loyiha tushunchasi. Investitsiya va investitsiyalash. Yalpi investitsiyalash. Investitsiyani qoplash. Sof investitsiya tushunchasi. Chekli sof qoplash. Chekli ichki qoplash. Chekli qoplash normasi ko'effitsiyenti. Uzoq muddatli oralqdagi investitsiya. Janj'arma va vaqt bo'yicha chekli tanlash normasi. Qiymatni diskontirlash. Investitsiyani hisoblashdagi diskontirlangan qiymat. Investitsiyaga talab. Investitsiyaga inflyatsiyaning ta'siri.

Asosiy fondlarning joriy harajatlarini va istiqboldagi daromadni baholash. Ziyon miqdorini aniqlash. Ichki va tashqi investitsiya. Korxonaning investitsiya sohasidagi qaror qabul qilish mezonlari. Investitsiya samaradorligi. Obligatsiya qiymati va undan keladigan daromad. Muddatsiz obligatsiya. Yer bozori, yer taklifi, yer rentasi. Absolyut renta. Differensial renta. Yer narxi.

#### **18-mavzu. Korxonalar faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish**

Bozor munosabatining kamchiliklari. Bozor muvozanatining buzilish oqibatlari. Tashqi samara. Manfiy tashqi samara va musbat tashqi samara. Davlatni atrof-muhitni muhofaza qilish siyosati. Ichki bozorni himoya qilish siyosati. Ijtimoiy ne'mat. Asimmetrik axborotlarni tartibga solish. Bozorning davlat tomonidan boshqarilishi va uning zaruriyati. Bozor munosabatlarining davlat tomonidan boshqarilish qurollari. Soliqlar, subsidiyalar, subvensiyalar, imtiyozli kreditlar. Imtiyozli soliqlar. Bozor mexanizmiga davlatning aralashuvi me'yori

| Xaftalar soni                                | 1   | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9    | 10  | 11  | 12  | 13  | 14  | 15  | 16  | 17   | 18   | 19  | 20   | JAMI |
|----------------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|-----|------|------|
| Talabanning ma'ruza mashg'ulotidagi faolligi | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5  | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5  | 0.5  | 0.5 | 0.5  | 10   |
| Amaliy mashg'ulotidagi faolligi              | 2   |     | 2   |     | 2   |     | 2   |     | 2    |     | 2   |     | 2   |     | 2   |     | 2    |      | 2   |      | 20   |
| Berilgan topshiriqlar (referat)              |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |      | 15   |     |      | 15   |
| Joriy baholash                               | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5  | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5  | 0.5  | 2.5 | 0.5  | 45   |
| Oraliq baholash                              |     |     |     |     |     |     |     | 20  |      |     |     |     |     |     |     | 20  |      |      |     |      | 40   |
| Yakuniy baholash (yozma)                     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |      |      |     | 15   | 15   |
| JAMI BALLAR                                  | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 22.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 2.5 | 0.5 | 22.5 | 15.5 | 2.5 | 15.5 | 100  |

U'quv rejalidagi auditoriya soatlari hajmi 60  
 Shu jumladan: ma'ruza 40  
 Amaliy mashg'ulot 20  
 Mustaqil ish 40

Fan bуйича максимум балл 100  
 Шу жумладан:  
 Жорий баҳолаш 45 балл  
 Оралик баҳолаш 40 балл  
 Якуний баҳолаш 15 балл  
 Саралаш бали 55 балл

У'қлаштириш ку'рсаткичлари  
 Баҳо  
 "Аъло"  
 "Яхши"  
 "Кониқарли"  
 "Кониқарсиз"

1. Mikroiqtisodiyot fanining maqsada va vazifalari.
2. Iqtisodiy bazis tushunchalar va kategoriyalar.
3. Resurslarning cheklanganligi sharoitida cheksiz ehtiyojni oqilona qondirish.
4. Iqtisodiy ne'matlar va ularning xususiyatlari.
5. Iqtisodiy resurslar va ularning turlari.
6. Ishlab chiqarish imkoniyatlari va uning ahamiyati.
7. Talab va taklif tahlili asoslari.
8. Bozor muvozanati, bozor muvozanatining o'zgarishi va unga ta'sir qiluvchi omillar.
9. Davlat tomonidan minimal va maksimal narxlarning o'rnatilishi.
10. Iste'molchi yutug'i va ishlab chiqaruvchi yutug'i.
11. Talab va taklif elastikligi.
12. Talabning iste'molchi daromadiga ko'ra elastikligi.
13. Elastiklik nazariyasining amaliyotda qo'llanilishi.
14. Bozor sharoiti o'zgarishi oqibatlarini bashorat qilish va baholash.
15. Iste'molchi tanlovi va iste'molchi muvozanati.
16. Befarqlik chiziqlari kartasi va uning xususiyatlari.
17. Daromad samarasi va almashtiri samarasi.
18. Normal va past sifatli tovarlar.
19. O'rni bosuvchi to'ldiruvchi tovarlar.
20. Ehtimol tushunchasi va uning turlari.
21. Tavakkalchilikni vujudga kelishi va uni o'ldirish.
22. Korxonalarning faoliyat soxalarini va ishlab chiqaradigan mahsulotlar turini kengaytirish (diversifikatsiya).
23. Asimmetrik axborotlar va ularni yo'qotish yo'llari.
24. Opsiya va xedjirlashtirish.
25. Firma va ularning tashkiliy iqtisodiy asoslari.
26. Aktivlar tushunchasi va ulardan olinadigan foyda.
27. Xususiy firmalarning ustun va zaif tomonlari.
28. Aksionerlik jamiyatlari va ularning xususiyatlari.
29. O'zbekiston Respublikasida "Mulk to'g'risidagi" Qonuniga ko'ra faoliyat ko'rsatayotgan korxonalar turi va ularning tasnifi.
30. Kooperativlar va foyda olmaydigan tashkilotlar.
31. Ishlab chiqarish nazariyasi.
32. Ishlab chiqarish omillari sarfini minimallashtirish.
33. Masshtab samaradorligi.
34. Qisqa va o'zoq muddatlarda ishlab chiqarish.
35. Korxonaning qisqa muddatli va o'zoq muddatli oraliqdagi faoliyati.
36. Boy berilgan imkoniyatlar harajatlari.
37. Firma harajatlarini minimallashtiradigan holat va firmaning yopilish nuqtasi.
38. Qisqa va o'zoq muddatli harajatlarning o'zaro bog'liqligi.

39. Raqobatlashgan bozor va uning shartlari.
40. Firma foydasini maksimallashtirishning umumiy sharti.
41. Firmaning o'zoq muddatli o'rtacha harajatining kamayishiga va o'sishiga ta'sir qiluvchi omillar.
42. Raqobatlashmagan bozor turlari.
43. Monopol xokimiyat va monopol xokimiyat ko'rsatkichlari.
44. Bozor xokimiyati sharoitida narx belgilash tamoyillari.
45. Monopoliyaning salbiy va ijobiy tomonlari.
46. Raqobat va yakkaxokimlik.
47. Narx belgilashda iste'molchi ortiqchaligini egallash.
48. Iste'molchilar daromadiga ko'ra narxlarni belgilash.
49. Bozor sharoitida amal qiluvchi narx turlari.
50. Tovarlar kategoriyasiga ko'ra narx differensiatsiyasi.
51. Mehnat bozori va korxonalarda mehnat resurslaridan foydalanish.
52. Mehnat unumdorligining kamayish qonuni.
53. Mehnat qilish va dam olish o'rtasidagi bog'liqlik.
54. Mehnat bozoriga kasaba uyushmalarining ta'siri.
55. Mehnat bozorida ikki tomonlama monopoliya.
56. Ish xaqi va mehnat unumdorligi.
57. Mehnat bozorida monopsoniya bo'lgan hol.
58. Minimal ish xaqi va muvozanat ish xaqi.
59. Korxonada mehnatni tashkil etishning ilg'or shakllari.
60. Asosiy va aylanma kapital mablag'lar.
61. Investitsiya va investitsiyalash.
62. Investitsiyani hisoblashda diskontirlangan qiymat.
63. Asosiy fondlarning joriy harajatlari va istiqboldagi daromadni aniqlash.
64. Obligatsiya qiymati va undan keladigan daromad.
65. Korxonalar faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish.
66. Davlatni atrof-muhitni muxofaza qilish siyosati.
67. Bozorning davlat tomonidan boshqarilishi va uning zaruriyati.
68. Bozor mexanizmi ga davlatning aralashuvi me'yori.
69. Bozor muvozanatining buzilish oqibatlari.
70. Ichki bozorni davlat tomonidan himoya qilish siyosati.

**1. "Jamiyatdagi resurslarning cheklanganligi" deganda nimani tushunasiz?**

- a. Jamiyatdagi moddiy va mehnat resurslaridan unumli foydalanilmayotganligi;
- b. Jamiyatdagi moddiy va mehnat resurslarining yetishmovchiligini;
- v. Jamiyatdagi moddiy va mehnat resurslarini umumiy shakllanmaganligini;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**2. "Bozor iqtisodiyoti"ni qanday tushunasiz?**

- a. "Bozor iqtisodiyoti" bozordagi talab va taklifni miqdoran va tarkibi jihatdan bir biriga muvofiq keltiriladigan iqtisod;
- b. "Bozor iqtisodiyoti" - tovar-pul munosabatlariga asoslangan va ularga xos qonuniyatlar asosida boshqariladigan iqtisod;
- v. "Bozor iqtisodiyoti" aholini turmush darajasini, madaniy-maishiy sharoitini oshirishga asoslangan iqtisod;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**3. Bozorlarning qanday turlarini bilasiz?**

- a. Mahsulotlar va xizmatlar bozori;
- b. Ishlab chiqarish omillari (resurslari) bozorini;
- v. Moliyaviy bozorini;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. Tug'ri javob yo'q.

**4. Bozor iqtisodiyotining sub'ektlariga kimlar (nimalar) kiradi?**

- a. Uy xo'jaligi, firmalar (korxonalar), davlat;
- b. Zavodlar, fabrikalar, iste'molchilar, mablag' qo'yuvchilar, yollanma ishchilar, korxonalar;
- v. Dehqon bozorlari, mahalliy bozorlar, milliy bozorlar, dunyo bozorlari;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**5. "Korxona (firma) ishlab chiqarish imkoniyatlari" deganda nimani tushunasiz?**

- a. Korxona (firma)ning maksimum darajada mahsulot ishlab chiqarishini (xizmat qilishni) tushuniladi;
- b. Korxona (firma)ning minimum darajada mahsulot ishlab chiqarishini tushuniladi;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**6. "Mikroiqtisodiyot" fani**

- a. Xalq xo'jaligida amal qiluvchi qonuniyatlarni, davlat, kooperativ, xususiy va shu kabi xalq xo'jaligining boshqa sektorlarini iqtisodiy faoliyatini o'rganadi;
- b. Davlat, kooperativ, xususiy sektorlarning alohida olingan korxona (firma)lari faoliyatini o'rganadi;

v. Xalq xo'jaligining ayrim tarmoqlari faoliyatini tahlil etadi va shu asosda xulosalar qiladi;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri.

d. To'g'ri javob yo'q.

**7. "Mikroiqtisodiyot" fanini o'rganish usullari qanday?**

a. Mikrografik va iqtisodiy statistik;

b. Tajribaviy va hisob-konstruktiv;

v. Abstrakt mushohada va matematik modelashtirish;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**8. "Mahsulotlarga bo'lgan talab" deganda nimani tushunasiz?**

a. Iste'molchilarning ma'lum vaqt birligida, ma'lum miqdordagi tovarni ma'lum baholarda sotib olish hohishini;

b. Iste'molchilarning ma'lum vaqt birligida, ma'lum miqdordagi tovarni sotib olganliklarni;

v. Ma'lum shaxs, bir toifadagi odamlar yoki umuman aholining ma'lum vaqt birligida, ma'lum miqdordagi tovarni iste'mol qilganliklarini;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**9. Mahsulotga bo'lgan talabga qaysi omillar ta'sir etadi?**

a. Tovarining narxi va haridorlarining pul daromadi;

b. Iste'molchilarning sotib olishini mo'ljallangan mahsulotlarga bo'lgan munosabati;

v. O'rinbosar tovarlarning narxi;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**10. Quyidagi formula nimani ifoda etadi?  $K_{sa} = f(P_a)$**

a. Talab funksiyasini;

b. Taklif funksiyasini;

v. Bahoga nisbatan talab funksiyasini;

g. Bahoga nisbatan taklif funksiyasini;

d. To'g'ri javob yo'q.

**11. Mahsulotlar bahosi oshganda:**

a. Talab egri chizig'i yuqoriga va o'ngga qarab harakat qiladi;

b. Talab egri chizig'i pastga va o'ng tarafga harakat qiladi;

v. Talab egri chizig'i o'zgarmaydi;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**12. Haridorlarning (iste'molchilarning) daromadini oshuvi:**

a. Talab egri chizig'ini chap tarafga surishi mumkin;

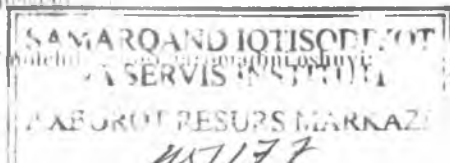
b. Talab egri chizig'ini o'ng tomonga surishi mumkin;

v. Talab egri chizig'i o'zgarmaydi;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**13. Haridorlarning (iste'molchilarning) daromadini oshuvi:**



a. Mahsulot haridini oshuviga olib kelishi mumkin;  
b. Mahsulot haridini oshirmasdan bor mahsulotni yuqori bahoda sotib olishga olib kelishi mumkin;

v. Mahsulot haridini qisman oshuviga va uni nisbatan yuqori bahoda sotib olishga olib kelishi mumkin;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**14. "Taklif" deganda nimani tushunasiz?**

a. Sotuvchilarning (ishlab chiqaruvchilarning) ma'lum vaqt birligida, ma'lum baholarda ma'lum miqdordagi tovarlarni sotish xohishini;

b. Sotuvchilarning (ishlab chiqaruvchilarning) ma'lum vaqt birligida, ma'lum miqdordagi tovarlarni sotilganligini;

v. Iste'molchilarning ma'lum vaqt birligida, ma'lum miqdordagi iste'mol qilingan tovarlar miqdorini;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**15. Taklif hajmiga qaysi omillar ta'sir etadi?**

a. Sotiladigan (taklif etiladigan) tovarlar bahosi;

b. Tovarlarni ishlab chiqarish uchun qo'llanilayotgan texnologiyalarning xususiyati;

v. Davlat soliqlari, dotatsiyalari hajmi, tabiiy shart-sharoitlar;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**16. Quyidagi formula nimani ifoda etadi?  $K_{da} = (P_a, P_h, \dots, P_z, I, T)$**

a. Taklif funksiyasini;

b. Talab funksiyasini;

v. Bahoga nisbatan talab funksiyasini;

g. Bahoga nisbatan taklif funksiyasini;

d. To'g'ri javob yo'q.

**17. Quyidagi formula nimani ifoda etadi?  $K_{da} = f(P)$**

a. Bahoga nisbatan taklif funksiyasini;

b. Bahoga nisbatan talab egiluvchanligini;

v. Bahoga nisbatan taklif etiluvchanligini;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**18. Talab va taklif muvozanatli qachon vujudga keladi?**

a. Iste'molchilar talabi to'la qondirilganda;

b. Mahsulotlar ahosi yuqori bo'lib taklif etiladigan mahsulotlar ko'p bo'lsa

v. Ma'lum bir bahoda talab hajmi taklif hajmiga teng bo'lsa

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**19. Bozor bahosi (R) muvozanati bahodan (Re) baland bo'lganda ( $P > P^e$ )**

a. Taklif va talab hajmi kamayadi;

b. Taklif va talab hajmi ko'payadi;

v. Taklif oshadi, talab qamayadi;

g. Taklif qamayadi, talab oshadi;

d. To'g'ri javob yo'q.

**20. Bozor bahosi (R) muvozanati bahodan (Re) past bo'lganda ( $P < P_e$ ).**

a. Taklif va talab hajmi kamayadi;

b. Taklif va talab hajmi oshadi;

v. Taklif oshadi, talab kamayadi;

g. Taklif kamayadi, talab oshadi;

d. To'g'ri javob yo'q.

**21. "Talab bahoga nisbatan egiluvchan emas" agarda.**

a. Bahoning pasayishi umumiy pulning harid qobiliyatini oshirmasa;

b. Bahoning pasayishi umumiy pulning harid qobiliyatini oshirsa;

v. Bahoning pasayishi umumiy pulning harid qobiliyatini o'zgartirmasa;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**22. "Talab bahoga nisbatan egiluvchan" agarda.**

a. Bahoning pasayishi umumiy pul daromadni oshirsa;

b. Bahoning pasayishi umumiy pul daromadni oshirmasa;

v. Bahoning pasayishi umumiy pul daromadni o'zgartirmasa;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**23. "Talab egiluvchan emas" agarda:**

a.  $YE > 1$  bo'lsa;

b.  $YE < 1$  bo'lsa;

v.  $YE = 1$  bo'lsa;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**24. "Oilaning moliyaviy byudjeti" deganda nimani tushunasiz?**

a. Oilaning oziq-ovqat mahsulotlari sotib olish uchun sarflanadigan mablag'i hajmini;

b. Oilaning kiyim-kechak sotib olish uchun sarflanadigan mablag'ining hajmini;

v. Oilaning turli mahsulotlar sotib olishi va turli xizmatlar uchun sarflanadigan mablag'ini hajmini;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**25. "Oila daromadning kamayishi" (baho o'zgarmagan taqdirda):**

a. Byudjet chizig'ini ko'tarilishiga olib keladi;

b. Byudjet chizig'ini pasayishiga olib keladi;

v. Byudjet chizig'ini o'zgartirmaydi;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**26. Agar baho va daromad barobar o'zgarsa:**

a. Byudjet chizig'ini ko'tarilishiga olib keladi;

b. Byudjet chizig'ini pasayishiga olib keladi;

v. Byudjet chizig'ini o'zgartirmaydi;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**27. "Umumiy bozor taklifi" deganda nimani tushunasiz?**

a. Xususiy xo'jaliklarning bozorga taklif etadigan mahsulotlarini yig'indisi;

b. Mahsulot ishlab chiqaruvchi sanoat, qishloq xo'jaligi korxonalarining sotish uchun taklif etilgan mahsulotlari miqdorini;

v. Barcha mahsulot ishlab chiqaruvchilarning sotish uchun taklif etilgan mahsulotlari miqdorini yig'indisini;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**28. Qisqa muddatdagi taklifda:**

a. Korxonalarda hamma ishlab chiqarish omillari (faktorlari) doimiy, ya'ni o'zgarmas bo'ladi;

b. Korxonalarda hamma ishlab chiqarish quvvatlari doimiy, chetdan jalb qilingan resurslar o'zgaruvchan bo'ladi;

v. Korxonalarda hamma ishlab chiqarish omillari o'zgaruvchan harakterda bo'ladi;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**29. Uzoq muddatdagi taklifda.**

a. Korxonalarda hamma ishlab chiqarish omillari doimiy (o'zgarmas) bo'ladi;

b. Korxonalarda ishlab chiqarish quvvatlari doimiy, chetdan jalb qilingan resurslar o'zgaruvchan bo'ladi;

v. Korxonalarda hamma ishlab chiqarish omillari o'zgaruvchan harakterda bo'ladi;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**30. Bozor iqtisodiyoti sharoitida qanday korxonalar faoliyat yurgizadi?**

a. Davlat va kooperativ korxonalari;

b. Kichik va ijara korxonalari;

v. Aksionerlik va qo'shma korxonalar;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**31. Turli shakldagi korxonalarni rivojlantirish zaruriyati nimada?**

a. Tovar ishlab chiqaruvchilar shg sonini ko'paytirish va shu asosda raqobatli ishlab chiqarishni tashkil etish uchun;

b. Yuqori rentabellikka ega bo'lgan korxona shaklini tanlab olish uchun;

v. Korxonalarni tashkil etiladigan zonalar, rayonlarning tabiiy-iqtisodiy shart sharoitlari toifli xilda bo'lganligi uchun;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**32. "Korxonalar" deb nimaga aytiladi?**

a. Ma'lum turdagi tovar ishlab chiqaruvchi va uni davlatga sotuvchi, ishlab chiqarish faoliyatini xo'jalik hisobi va o'zini-o'zi moliyalashtirish prinsipi tashkil etuvchi sub'ektkga aytiladi;

b. Xo'jalik va yuridik mustaqillikka ega bo'lgan, kollektiv vositalardan foydalanilgan holda mahsulot ishlab chiqaruvchi, realizatsiya qiluvchi, ma'lum faoliyat yurgizuvchi, xizmat ko'rsatuvchi sub'ekt;

v. Xo'jalik va yuridik mustaqillikka ega bo'lgan, kollektiv vositalardan holda sanoat mahsulotlari ishlab chiqaruvchi, realizatsiya qiluvchi sub'ekt;

g. Yuqoridagilarni hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**33. "Aksionerlik korxonasi" deb qanday korxonaga aytiladi?**

a. Davlat korxonalari va tashkilotlari ishlab chiqarishda band bo'lmagan pul mablag'larini birlashtirish va ulardan samarali foydalanish maqsadida vujudga keluvchi korxona;

b. Fuqarolarning pul mablag'larining birlashtirish natijasida va ulardan foydalanish maqsadida vujudga keluvchi korxona;

v. Turli shakldagi korxonalar, tashkilotlar, fuqarolar pul mablag'larni sherikchilik asosida samarali foydalanish maqsadida birlashtiradigan korxona;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**34. Aksiya egalarining yil yakuniga ko'ra oladigan daromadi (dividendi) nimaga bog'liq?**

a. Aksionerlik korxonasining yil yakunidagi balans foydasiga;

b. Aksionerlik korxonasining mahsulotlarini sotishda kelgan foydasiga;

v. Korxonaning rentabelligi darajasiga;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**35. Ishlab chiqarish omillari nimalardan iborat?**

a. Mehnat resurslaridan;

b. Moddiy resurslaridan;

v. Kapital sarflaridan;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**36. "Ishlab chiqarish funksiyasi" deganda nimani tushunasiz?**

a. Ishlab chiqarish omillarining o'zaro bog'liqligini;

b. Ishlab chiqarish omillarining ishlab chiqarish texnologiyasi va oxirgi natija bilan bog'liqligini;

v. Mehnat resurslaridan samarali foydalanish;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**37. "Izokvanta" deganda nimani tushunasiz?**

a. Ma'lum miqdordagi mahsulot ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan omillarning maqsadga muvofiq o'zaro mutanosibligi;

b. Ma'lum miqdordagi mahsulot ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan mehnat resurslarining hajmini;

c. Ma'lum miqdordagi mahsulot ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan kapital resurslarining olib borayotganligini;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**38. "Izokosta" chizig'i nimani bildiradi?**

- a. Korxona mahsulotlarini sotishdan kelgan pul tushumi miqdorini;
- b. Korxonaning ishlab chiqarish omillarini sotib olish uchun mablag'ining turli omillar o'rtasida taqsimlanishini;
- v. Korxona foydasini taqsimlash yo'nalishlarini ifoda etuvchi chiziqni;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**39. "Qo'shimcha pul tushumi" (MR) deganda nimani tushunasiz?**

- a. Mahsulotni muvozanat bahoda yuqori bahoda sotish natijasida olingan qo'shimcha pul tushumi
- b. Mahsulotini erkin bahoda sotish natijasida olingan qo'shimcha pul tushumi
- v. Qo'shimcha mahsulot birligini sotish natijasida olingan qo'shimcha pul tushumi
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**40. "Umumiy o'zgaruvchan harajat" deganda nimani tushunasiz?**

- a. Ishlab chiqarish hajmini o'zgarishi bilan o'zgarib turuvchi harajatlarni;
- b. Kapital mablag'larini sarflash natijasida o'zgarib turuvchi harajatlarni;
- v. Pul tushumini (TR) o'zgarishi bilan o'zgarmay turuvchi harajatlarni;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**41. "Umumiy doimiy harajat" (TFC) deganda nimani tushunasiz?**

- a. Ishlab chiqarish hajmi bilan o'zgarmaydigan harajatlarni;
- b. Asosiy vositalarini sotib olish o'zgarib turuvchi harajatlarni;
- v. Pul tushumini o'zgarishi bilan o'zgarmay turuvchi harajatlarni;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**42. "Umumiy harajat" (TS) nimadan iborat?**

- a. Umumiy doimiy va o'zgaruvchan harajatlarni yig'indisidan;
- b. Asosiy ishlab chiqarish vositalari uchun qilingan harajatlarni summasining yig'indisidan;
- v. Ishchilarga beriladigan asosiy va qo'shimcha ish xaqi summasini yig'indisidan;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**43. "Qo'shimcha harajat" deganda nimani tushunasiz?**

- a. Qo'shimcha mahsulot birligini ishlab chiqarish uchun ishchilarga berilgan qo'shimcha ish haqi;
- b. Qo'shimcha mahsulot birligini ishlab chiqarish uchun qo'shimcha tarzda sarflangan asosiy ishlab chiqarish fondlarini;
- v. Qo'shimcha mahsulot birligini ishlab chiqarish uchun sarflangan umumiy harajatlarning o'sgan qismini;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'q.

**44. "O'rtacha o'zgaruvchan" (AVC) harajat qanday aniqlanadi?**

a. Umumiy o'zgaruvchan harajatni (TFC) umumiy doimiy harajatga bo'lish asosida;

b. Umumiy o'zgaruvchan harajatni (TFC) qo'shimcha harajatga (MC) bo'lish asosida;

v. Umumiy o'zgaruvchan harajatni (TVC) ishlab chiqarilgan mahsulot miqdoriga (K) bo'lish asosida;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**45. "O'rtacha" doimiy harajat (AFC) qanday aniqlanadi?**

a. Umumiy, doimiy harajatini (TFC) umumiy o'zgaruvchan harajatga (TVS) bo'lish asosida;

b. Umumiy doimiy harajatni (TFS) qo'shimcha harajatga (MS) bo'lish asosida;

v. Umumiy doimiy harajatni (TFS) ishlab chiqarilgan mahsulot miqdoriga (K) bo'lish asosida;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**46. "Boy berilgan imkoniyatlari harajati" deganda nimani tushunasiz?**

a. Ishlab chiqarish resurslarini eng qulay variantlarda foydalanmaganlik oqibatidagi yo'qotishni;

b. Mavjud resurslarini korxonalar talon-taroj qilishga yo'l qo'yilganligi oqibatida vujudga keladigan zararni;

v. Korxonalarni xorijiy davlatlar bilan faqat xom-ashyo resurslari bilan savdo-sotiq qilish oqibatida vujudga keladigan ziyonni;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**47. "Raqobat" deganda nimani tushunasiz?**

a. Mustaqil tovar ishlab chiqaruvchilar o'rtasida tovarlarni qulay sharoitda ishlab chiqarish va yaxshi foyda keltiradigan narxda kagga hajmda sotishni;

b. Mustaqil davlatlar o'rtasida tovarlarni qulay sharoitda yaxshi foyda keltiradigan narxda katta hajmda sotishni;

v. Mustaqil tovar ishlab chiqaruvchilar bilan iste'molchilar o'rtasidagi munosabatini;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**48. "Tavakkalchilik"ni qanday tushunasiz?**

a. Fan-texnika yangiliklarini joriy etib, yangi texnologiyani o'zlashtirib, yangi tovarlarni ishlab chiqarish uchun qilinadigan harajatni;

b. Bozor raqobati bilan barcha bera oladigan tovarlar bilan savdo-sotiq qilish;

v. Bozor konkurensiyasini (shart-sharoitlarini) o'rganmasdan yangi tovarlar ishlab chiqarish uchun qilinadigan harajatni;

g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

d. To'g'ri javob yo'q.

**49. "Dividend" nima?**

a. Bank mablag'i bo'lib foydalanilganligi uchun banklarga to'lanadigan o'tan to'loq pul mablag'i;

- b. Aksioner bo'lish uchun aksiya sotib olishda to'lanadigan pul mablag'i;
- v. Aksioner jamiyati foydasining aksiya egasining daromadiga aylangan qismi;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;
- d. To'g'ri javob yo'd.

**50. "Monopoliya" deganda nimani tushunasiz?**

- a. Ma'lum turdagi tovarni sotib oluvchi tanho haridor faoliyatiga asoslangan bozor strukturasini;
- b. Iqtisodiyotning biron bir tanho hukmronlik qilishga asoslangan bozor strukturasini;
- v. Bir necha sotuvchilar (ishlab chiqaruvchilar) ning kelishilgan holda faoliyat yuritishlariga asoslangan bozor strukturasini;
- g. Yuqoridagilarning hammasi to'g'ri;

**O'zbekiston Respublikasi qonunlari.**

- 1. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi. - T.: O'zbekiston, 2003. - 121 b.
- 2. O'zbekiston Respublikasining 2003 yil 11 dekabrda "Xususiy korxona to'g'risida"gi Qonuni. -O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlari to'plami. № 3 - T.: Adolat, 2004. - 7-9 b.

**O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Farmonlari.**

- 3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Bozor islohotlarini chuqurlashtirish va iqtisodiyotni yanada erkinlashtirish sohasidagi ustuvor yo'nalishlar amalga oshirilishini jadallashtirish chora-tadbirlari to'g'risidagi" Farmoni// Xalq so'zi, 2005 , 15 iyun.
- 4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Tadbirkorlik sub'ektlari tomonidan taqdim etiladigan hisobot tizimini takomillashtirish va uni noqonuniy talab etganlik uchun javobgarlikni kuchaytirish to'g'risida" Farmoni// Xalq so'zi, 2005, 15 iyun.

**O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasini Qarorlari.**

- 5. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Mahsulot (ishlar, xizmatlar) ni ishlab chiqarish va sotish harajatlarining tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi" to'g'risida Qarori//O'zbekiston Respublikasi hukumatining qarorlari to'plami, 1999 54 - son, 1999 dekabr. - T.:O'zbekiston. Adliya vazirligi., 2000.-15-20 b.

**O'zbekiston Respublikasi Prezidenti asarlari.**

- 6. Karimov I.A. "Bizning bosh maqsadimiz -jamiyatni demokrattlashtirish va yangilash, mamlakatni modernizatsiya va isloh etishdir". -T.: O'zbekiston, 2005. 136 b.
- 7. Prezident Islom Karimov 2005 yilda mamlakatni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2006 yilda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishning eng

muhim ustuvor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Maxkamasi majlisidagi ma'ruzasi// Xalq so'zi, 2006. 11 fevral.

### **O'zbekiston Respublikasi vazirliklari me'yoriy-xuquqiy hujjatlari.**

8. Mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni ishlab chiqarish va sotish harajatlaring tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to'g'risida NIZOM. 1999 yil 5 fevral. - T.:O'zbekiston,1999.- 92 b.

### **Darsliklar**

9. Egamberdiyev E. Mikroiqtisodiyot: Darslik. - T.:TMI, 2004.- 226 b.

10. Gulomov S.S, Alimov R.X, Salimov B.T. Mikroiqtisodiyot: Oliy o'quv yurtlari uchun darslik. -T.: Sharq, 2001. - 320 b.

11. Falsman V.K. Osnovk mikroekonomiki. - M.: TEIS, 2003. - 310 s

12. Robert X. Frank. Mikroekonomika i povedeniye. - M.: INFRA, 2003.- 189 s.

13. Nuriyev R.M. Kurs mikroekonomiki. Uchebnik dlya vuzov, 2-ye izdaniye, M.: NORMA - Infra, 2006.- 361 s.

14. Simkina L.G. i drugiye. Mikroekonomika.- SPb.: Piter, 2003.- 198 s.

15. Taranuxa Yu.V. i drugiye. Mikroekonomika: Uchebnik. -M.: Delo i Servis, 2003. - 320 s.

16. Galperin V.M. i drugiye. Mikroekonomika. V 2-x t.- SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 2003. - 378 s.

17. Tarasevich D.S. Grebennikov T.I. Leusskiy D.I. Mikroekonomika: Uchebnik. - M.: YURAYT., 2003. -375s.

18. Pindayk R., D. Rubinfeld. Mikroekonomika. 5-ye mejdunarodnoye izd.- SPb.: Piter, 2003. - 350 s.

### **O'quv qo'llanmalar**

19. Salimov B.T., O'raqov N.I., Mustafaqulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Ma'ruzalar matni. - T.: Moliya iqtisodchi, 2005.- 360b.

20. Salimov B.T., Hamdamov Q.S., O'raqov N.I. Mikroiqtisodiyot: Kasb-hunar kollejlari uchun o'quv qo'llanma- T.: "Ijod dunyosi", 2003.- 256 b.

21. Chekanskiy A.N., Frolova N.L. Mikroekonomika-2: Uchebnoye posobiye. - M.: TEIS, 2003.- 245 s.

22. Klimov S.M. Mikroekonomika: Uchebnoye posobiye // S.M.Klimov, A.P.Semin, T.A.Fedorova. - SPb.: IVESEP, Znaniye, 2003. - 350 s.

23. Doroxina Ye.Yu. Modelirovaniye mikroekonomiki: Uchebnoye posobiye dlya vuzov / Ye.Yu.Doroxina, M.A.Xalilov: Pod obh red. N.P.Tixomirova. - M.:Ekzamen, 2003. - 224 s.

### **Ilmiy monografiyalar, maqolalar**

24. Maxmudov E.X., Isakov M.Yu. Strategiya investirovaniya i effektivnost investitsiy // Rknok, dengi i kredit, 2005. №7-8.- 20-24 s.

25. Berkinov B.B., Haqimov A.F. Metodk rknochnoy otsenki stoimosti privatiziruyemogo imuhestva //J, Ekonomika i klass sobstvennikov, 2004, №2.-17-18 s.

26. Sapir J. Novke podxodk teorii individualnkh predpochteniy i yee sledstviya// Gosudarstvennky Universitet vksshaya shkola ekonomike, Moskva, 2005. -150-152 s.

27. Vishnevskaya N.T. Politika minimalnoy zarabotnoy platk: seli, ogranicheniye, posledstviya.// Gosudarstvennyy Universitet - vksshaya shkola ekonomiki. - Moskva, 2005. - 25-28 s.

### **Doktorlik va nomzodlik dissertatsiyalari**

28. Boltabayev M.R. O'zbekiston Respublikasi to'qimachilik sanoati eksport imkoniyatlarini rivojlantirishda marketing strategiyasi. Doktor. Diss. - TDIU, 2005.- 261 b.

29. Mustafakulov Sh.I. Qishloq mehnat resurslaridan foydalanishni istiqbollashtirish. I. f. n. diss. - O'zbekiston Respublikasi Bozor Islohotlari Ilmiy-Tadqiqot Instituti, 2005.- 138 b.

30. Yulchiyeva G.T. Turli mulkchilik shakllariga asoslangan korxonalar faoliyatini modellashtirish. I.f.n.diss. - TDIU, 2005. - 132 b

### **Ilmiy-amaliy anjumanlar ma'ruzalari to'plamlari**

31. Salimov B.T., Mustafakulov Sh.I. Bozor munosabatlari sharoitida mehnat samaradorligi ko'rsatkichining ahamiyati. "Milliy iqtisodiyot sohalarida xalqaro tajribani o'rganish va uni kichik biznes, xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni tadbiq etish". Ilmiy amaliy anjuman. Noyabr 2004. - T.: TDIU, 2004. - 136 - 138 b.

32. Salimov B.T. Korxonalarda harajatlarni kamaytirish strategiyasi. Respublika ilmiy-amaliy anjuman 10-11 noyabr 2005.- T.: TDIU. - 63-65 b.

33. Seraya S.A., Fedechko K.T. Gosudarstvennoye regulirovaniye deyatelnosti yestestvennix monopolii. "Vosemnadsatke Mejdunarodnke Plexanovskiye chteniya" 7 aprelya.- M.: REA im. G.V. Plexanova, 2005.- 401 s.

34. Rebrov A.S., Mihenko A.V. Prinyatiye resheniy v usloviyax neopredelennosti. " Vosemnadsatke Mejdunarodnke Plexanovskiye chteniya" 7 aprelya. - M.: REA im. G.V. Plexanova, 2005.- 401 s.

### **Gazeta va jurnallar**

35. «APK: ekonomika, upravleniye», №1-5, 2005y.

36. "O'zbekiston qishloq xo'jaligi" №5-12, 2005y.

37. "O'zbekiston iqtisodiy axborotnomasi" №1-12, 2005y.

### **Statistik ma'lumotlar to'plamlari**

38. Investitsii respubliki O'zbekistan 2003. Statisticheskii sbornik. - T.: Goskomitet RUz po statistike, 2004. - 86 s

39. Promkshlennost respubliki O'zbekistan 2004. Statisticheskii sbornik. - T.: Goskomitet RUz po statistike, 2005. - 67 s.

### **Internet saytlari**

40. Mikroekonomika. Kurs leksiy. Zadachnik. Opornyy konspekt. Metodicheskiye ukazaniya. [http://www.iet.ru/mipt/2/text/curs\\_micro\\_lect.htm](http://www.iet.ru/mipt/2/text/curs_micro_lect.htm)

41. Kurs Mikroekonomiki I v "Mikroekonomike promejutochnogo urovnya". Osoboye vnimaniye udelyayetsya proizvodstvu, teorii firm i strukturam rknka. [http://www.nes.ru/Acad\\_year\\_2001/Micro2-rus.htm](http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm)

42. Uchebnik materialk po Mikroekonomike. On-line <http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/37/371/3713/table.htm>

43. Programma kursa "Mikroekonomika" <http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>

44. Ignateva, Morgunova. Mikroekonomika. "<http://www.economics.ru>"

### **Bitiruv malakaviy ishlar.**

45. Xan A.A. Osnovnye napravleniya snizheniya izderjek proizvodstva na predpriyatii (na primere Otkrıtogo aktsionernogo obshchestva «Bekabad sement»). – T.: TGEU, 2004. – 72 s.

46. Usmonov Dj. M. Iste'mol buyumlari bozorini davlat tomonidan tartibga solish. – T.: TDIU, 2004. – 75 b.

47. Saidjalolov S.Sh. O'zbekiston iste'mol tovarlari taklifini shakllanishining tashqi manbalari. – T.: TDIU, 2004. – 78 b.

48. Nazarov M.T. Bozor iqtisodiyotida soliq tizimini takomillashtirish yo'llari. – T.: TDIU, 2005. – 74 b.

49. Djanaboyev D.K. Privilecheniye inostrannix investitsii v ekonomike O'zbekistana. – T.: TGEU, 2005. – 79 s.

## **"MIKROIQTISODIYOT" O'KUV FANIDAN YAKUNIY BAHOLASH SAVOLLARI**

### **1-VARIANT**

1.Zamonaviy bozor iqtisodiyoti muammolarini yechishda mikroiktisodiyot fanining ahamiyati.

Tayanch iboralar: Takchil resurslar muammosi, takchil resurslarni taksimlash tamoyillari, bozor narxi, bozor sharoitida qaror kabul qilish, iste'molchilar va ishlab chikaruvchilar faoliyatini muvofiklashtirish.

2.Bozor muvozanati.

Tayanch iboralar: Muvozanatlik , bozor muvozanati, muvozanat narx, muvozanat mahsulot miqdori, minimal narx, maksimal narx.

3.Sotuvchi daromadini tovar elastikligiga kura taxlil qilish.

Tayanch iboralar: Talab, chizikli talab funksiyasi elastikligi, daromadni maksimallashtirish, tovarga talab elastik bulganda va elastik bulmaganda daromadni oshirish.

4.Rakobatlashgan bozorda, kiska muddatli oralikda ishlab chikaruvchining muvozanat xolati.

Tayanch iboralar: Rakobatlashgan bozor, kiska muddatli oralik, ishlab chikaruvchi muvozanati, muvozanatlik sharti, korxonaning kiska muddatli oralikdagi taklifi, firmaning zararsiz ishlash nuktasi, yepilish nuktasi.

### **2-VARIANT**

1. Bozor muvozanati.

Tayanch iboralar: Muvozanatlik, bozor muvozanati, muvozanat narx, muvozanat mahsulot miqdori, maksimal narx, minimal narx, chaykov bozori narxi.

2. Iste'molchining bozordagi harakati.

Tayanch iboralar: Naflik, naflik funksiyasi, chekli naflik, chekli naflikning kamayish konuni, bafarqlik chizigi, chekli almashtirish normasi, byudjet chizigi, iste'molchining muvozanat xolati shartlari.

3. Rakobat va monopoliya.

Tayanch iboralar: Rakobat, bozor tizimlari, sof monopoliya, monopol narx, monopol mahsulot miqdori, monopol bozor tusiklari, bozor xokimimiyati.

4. Mexnat bozori.

Tayanch iboralar: Mexnat bozorida talab va taklif, rakobatlashgan mexnat bozori. Mexnatning chekli daromadlilik, ish haqi, yollanma ishchilar sonini belgilash sharti, iktisodiy renta.

### 3-VARIANT

1. Talab va taklif asoslar.

Tayanch iboralar: Talab, talab chizigi, funksiyasi, talab omillari, talabning uzgarishi talab miqdorining uzgarishi, talab konuni. Taklif chizigi funksiyasi taklif konuni.

2. Elastiklik va solik yukining iste'molchi va ishlab chikaruvchi urtasida taksimlanishi.

Tayanch iboralar: Solik, iste'molchi tulaydigan solik, ishlab chikaruvchi tulaydigan solik, ortikcha solik yuki, talab elastik bulganda va elastik bulmaganda solik yukining taksimlanishi, taklif elastik bulganda solik yukining taksimlanishi.

3. Rakobatlashgan bozor samaradorligi.

Tayanch iboralar: Davlatning iktisodiyetga aralashuvi, davlat narxi, iste'molchi ortikchaligi, ishlab chikaruvchining yukotishi, iste'molchi yukotishi, jamiyat yukotishi, rakobatlashgan bozor samaradorligi.

4. Kapital bozori.

Tayanch iboralar: Kapital, vakt omili, stavka foizi, asosiy va aylanma kapital, diskonterlash, diskonterlangan kiymat, nominal va real foiz stavkasi, inflyatsiyani hisobga olish, loyixa, loyixani amalga oshirish sharti.

### 4-VARIANT

1. Talab va taklif elastikligi.

Tayanch iboralar: Elastiklik, ahamiyati, talab elastikligi, yoysimon elastiklik, tovar elastikligi turlari, kesishgan talab elastikligi, daromadlarga kura elastikligi, normal tovar, yukori va past kategoriyali tovarlar, taklif elastikligi.

2. Ishlab chikarish harajatlarini minimallashtiruvchi omillar nisbatini tanlash.

Tayanch iboralar: Izokvanta, izokosta, izokosta tenglamasi, yalpi harajatlarni minimallashtirish masalasi, resurslarni minmallashtirish sharti.

3. Ishlab chikarish harajatlari.

Tayanch iboralar: Ishlab chikarish harajatlari, yalpi harajat, uzgarmas, uzgaruvchan chekli harajattlar, urtacha harajattlar. Harajattlar grafiklarining joylashuvi, kaytarilmaydigan harajattlar.

4. Daromad samarasi. Almashtirish samarasi.

Tayanch iboralar: «Daromad - iste'mol» chizigi, «Iste'mol - narx» chizigi, umumiy samara, daromad samarasi, almashtirish samarasi. Past kategoriyali tovar uchun daromad samarasi, almashtirish samarasi.

## 5-VARIANT

### 1. Ishlab chikarish nazariyasi.

Tayanch iboralar: Ishlab chikarish, ishlab chikarish omillari, ishlab chikarish funksiyasi, izokvanta chekli texnologiya almashtirish normasi, ishlab chikaruvchi omillarning chekli mahsuldorligi (mexnat va kapital).

### 2. Ishlab chikaruvchi ortikchaligi va iste'molchi ortikchaligi.

Tayanch iboralar: Rakobatlashgan bozor narxi, iste'molchi ortikchaligi, ishlab chikaruvchi ortikchaligi, davlatning bozor narxini nazorat qilishi, iktisodiy siyosatni baxolash, jamiyatni tulik yukoishi.

3. Rakobatlashgan bozorda kiska muddatli oralikda korxona foydasini maksimallashtirish, korxona taklifi.

Tayanch iboralar: Rakobatlashgan bozor, rakobat, korxona foydasini maksimallashtirish sharti, chekli ishlab chikarish, koidasi, yukotishlarni minimallashtirish, korxonaning taklifi, korxonaning yopilish nuktasi.

### 4. Daromad samarasi, almashtirish samarasi.

Tayanch iboralar: «Daromad - iste'mol» chizigi, «Iste'mol - narx» chizigi, umumiy samara, daromad samarasi, almashtirish samarasi. Past kategoriyali tovar uchun daromad samarasi, almashtirish samarasi.

## 6-VARIANT

### 1 Talab va taklif elastikligi.

Tayanch iboralar: Elastiklik, ahamiyati, talab elastikligi, yoysimon elastiklik, tovar elastikligi turlari, kesishgan talab elastikligi, daromadlarga kura elastikligi, normal tovar, yukori va past kategoriyali tovarlar, taklif elastikligi.

### 2. Mexnat bozori.

Tayanch iboralar: Mexnat bozorida talab va taklif, rakobatlashgan mexnat bozori. Mexnatning chekli daromadliliigi, ish haqi, yollanma ishchilar sonini belgilash sharti, iktisodiy renta.

### 3. Iste'molchining bozordagi harakati.

Tayanch iboralar: Naflik, naflik funksiyasi, chekli naflik, chekli naflikning kamayish konuni, befarqlik chizigi, chekli almashtirish normasi, byudjet chizigi, iste'molchining muvozanat xolati shartlari.

4. Korxona va tarmokning rakobatlashgan bozorda uzok muddatli oralikdagi harakatlari.

Tayanch iboralar: Uzok muddatli urtacha harajat, tarmok taklifi, tarmok muvozanati, tarmokga karashli tipik firmaning muvozanat xolati, tarmokning muvozanat xolati sharti, uzok muddatli oralikda tarmok taklifi. Tarmokning muvozanat xolatini ta'minlash mexanizmi, tarmok kengayishi.

## 7-VARIANT

1. Elastiklik va solik yukining iste'molchi va ishlab chikaruvchi urtasida taksimlanishi.

Tayanch iboralar: Solik, iste'molchi tulaydigan solik, ishlab chikaruvchi tulaydigan solik, ortikcha solik yuki, talab elastik bulganda va elastik bulmaganda solik yukining taksimlanishi, taklif elastik bulganda solik yukining taksimlanishi.

2. Kapital bozori.

Tayanch iboralar: Kapitalning chekli mahsuloti, kapitalni chekli daromadliligi, korxonaning kapitalga bulgan talab chizigi, diskont stavkasi, daromadning kelajakdagi kiymati, sof keltirgan kiymat (NPV), investitsiyalarni ichki oklash normasi (IBB), investitsiyaga talab chizigi, nominal foiz stavkasi, real foiz stavkasi, inflyatsiyani hisobga olish.

3. Monopolistik rakobat.

Tayanch iboralar: Monopolistik rakobat bozori, xususiyati, uni rakobatlashgan bozordan farqi. Firma mahsulotiga talab chizigi, kiska muddatli muvozanat, uzok muddatli muvozanat, monopol rakobat bozori samaradoligi.

4. Sotuvchi daromadini tovar elastikligiga kura taxlil qilish.

Tayanch iboralar: Talab, chizikli talab funksiyasi elastikligi, daromadni maksimallashtirish, tovarga talab elastik bulganda va elastik bulmaganda daromadni oshirish.

## 8-VARIANT

1. Firmaning uzok muddatli oralikda samarali razmeri.

Tayanch iboralar: Firmaning uzok muddatli urtacha harajati, ishlab chikarish masshtabi, ishlab chikarish masshtabining musbat samarasi, manfiy samarasi, uzgarmas samarasi, korxonaning samarali razmeri.

2. Mexnat bozori.

Tayanch iboralar: Mexnat bozorida talab va taklif, rakobatlashgan mexnat bozori. Mexnatning chekli daromadliligi, ish haqi, yollanma ishchilar sonini belgilash sharti, iktisodiy renta.

3. Sof monopoliya.

Tayanch iboralar: Sof monopoliya, tabiiy monopoliya, tarmokka kirish tusiklari, monopol ishlab chikarish xajmi, monopol narx, narx belgilash formulasi, monopol xokimiyatining sof yukotishi.

4. Ishlab chikarish harajatlarini minimallashtiruvchi omillar nisbatini tanlash.

Tayanch iboralar: Izokvanta, izokosta, izokosta tenglamasi, yalpi harajatlarni minimallashtirish masalasi, resurslarni minmallashtirish sharti.

## 9-VARIANT

1. Talab va taklif asoslar.

Tayanch iboralar: Talab, talab chizigi, funksiyasi, talab omillari, talabning uzgarishi talab mikdorining uzgarishi, talab konuni. Taklif chizigi funksiyasi taklif konuni.

2. Talab va taklif elastikligi.

Tayanch iboralar: Elastiklik, ahamiyati, talab elastikligi, yoysimon elastiklik, tovar elastikligi turlari, kesishgan talab elastikligi, daromadlarga kura elastikligi, normal tovar, yukori va past kategoriyali tovarlar, taklif elastikligi.

3. Ishlab chikarish nazariyasi.

Tayanch iboralar: Ishlab chikarish, ishlab chikarish omillari, ishlab chikarish funksiyasi, izokvanta chekli texnologiya almashtirish normasi, ishlab chikaruvchi omillarning chekli mahsuldorligi (mexnat va kapital).

4. Ishlab chikarish masshtabi va firmaning uzok muddatli oralikdagi samarali razmeri.

Tayanch iboralar: Firmaning uzok muddatli urtacha harajati. Ishlab chikarish masshtabi, ishlab chikarish masshtabi uzgarishining musbat samarasi, manfiy samarasi, uzgarmas samarasi, firmaning samarali razmeri.

## 10-VARIANT

1. Daromad samarasi. Almashtirish samarasi.

Tayanch iboralar: «Daromad - iste'mol» chizigi, «Iste'mol - narx» chizigi, umumiy samara, daromad samarasi, almashtirish samarasi. Past kategoriyali tovar uchun daromad samarasi, almashtirish samarasi.

2. Elastiklik va solik yukining iste'molchi va ishlab chikaruvchi urtasida taksimlanishi.

Tayanch iboralar: Solik, iste'molchi tulaydigan solik, ishlab chikaruvchi tulaydigan solik, ortikcha solik yuki, talab elastik bulganda va elastik bulmaganda solik yukining taksimlanishi, taklif elastik bulganda solik yukining taksimlanishi.

3. Iste'molchining bozordagi harakati.

Tayanch iboralar: Nafflik, nafflik funksiyasi, chekli nafflik, chekli nafflikning kamayish konuni, befarqlik chizigi, chekli almashtirish normasi, byudjet chizigi, iste'molchining muvozanat xolati shartlari.

4. Rakobat va monopoliya.

Tayanch iboralar: Rakobat, sof monopoliya, monopol ishlab chikarish xajmi, monopol narx, tarmokka kirish tusiklari, tabiiy monopoliyalar.

## 11-VARIANT

1. Rakobatlashgan bozorda uzok muddatli oralikda firma va tarmok harakati.

Tayanch iboralar: Tarmok, tarmok taklifi, uzok muddatli urtacha harajat, normal foyda, uzok muddatli oralikda tarmok muvozanati, muvozanat sharti. Uzok muddatli muvozanatni ta'minlash mexanizmi, tarmokni uzok muddatli taklif chizigi.

2. Masshtab samarasi va firmaning samarali razmeri.

Tayanch iboralar: Ishlab chikarish masshtabi, ishlab chikarish masshtabi kengayishi, masshtab kengayishining musbat samarasi, manfiy samarasi, uzgarmas samarasi, ishlab chikarish funksiyasi urtacha harajatlarni usishi va kamayishiga ta'sir kiluvchi omillar, firmani samarali razmeri.

3. Rakobat va monopoliya.

Tayanch iboralar: Rakobat, bozor tizimlari, sof monopoliya, monopol narx, monopol mahsulot mikdori, monopol bozor tusiklari, bozor xokiminyati.

4. Mexnat bozori.

Tayanch iboralar: Mexnat bozorida talab va taklif, rakobatlashgan mexnat bozori. Mexnatning chekli daromadlilik, ish haqi, yollanma ishchilar sonini belgilash sharti, iktisodiy renta.

## 12-VARIANT

1. Iste'molchining bozordagi harakati.

Tayanch iboralar: Ehtiyoj, ehtiyojni kondirish, naflik funksiyasi, chekli naflik, naflikni kamayish konuni, befarqlik chizigi, chekli almashtirish normasi, byudjet tenglamasi, chizigi, iste'molchining muvozanat xolati.

2. Masshtab samarasi.

Tayanch iboralar: Ishlab chikarish masshtabi, ishlab chikarish masshtabi kengayishi, masshtab kengayishining musbat samarasi, manfiy samarasi, uzgarmas samarasi, ishlab chikarish funksiyasi urtacha harajatlarni usishi va kamayishiga ta'sir kiluvchi omillar, firmani samarali razmeri.

3. Sotuvchi daromadini tovar elastikligiga kura taxlil kilish.

Tayanch iboralar: Elastiklik, elastik va elastik bulmagan talab, chizikli talab funksiyasi, elastikligi, sotuvchi daromadini maksimallashtirish. talab elastik bulganda va elastik bulmagan daromadni oshirish.

4. Bozor muvozanati.

Tayanch iboralar: Muvozanatlik, bozor muvozanati, muvozanat narx, muvozanat mahsulot mikdori, minimal narx, maksimal narx.

## 13-VARIANT

1. Iste'molchining bozordagi harakati.

Tayanch iboralar: Ehtiyoj, ehtiyojni kondirish, naflik funksiyasi, chekli naflik, naflikni kamayish konuni, befarqlik chizigi, chekli almashtirish normasi, byudjet tenglamasi, chizigi, iste'molchining muvozanat xolati.

2. Rakobatlashgan bozor samaradorligi.

Tayanch iboralar: Davlatning iktisodiyetga aralashuvi, davlat narxi, iste'molchi ortikchaligi, ishlab chikaruvchining yukotishi, iste'molchi yukotishi, jamiyat yukotishi, rakobatlashgan bozor samaradorligi.

3. Daromad samarasi, ishlab chikarish samarasi.

Tayanch iboralar: «Daromad - iste'mol» chizigi, «Iste'mol - narx» chizigi, umumiy samara, daromad samarasi, almashtirish samarasi. Past kategoriyali tovar uchun daromad samarasi, almashtirish samarasi.

4. Talab va taklif asoslar.

Tayanch iboralar: Talab, talab chizigi, funksiyasi, talab omillari, talabning uzgarishi talab mikdorining uzgarishi, talab konuni. Taklif chizigi funksiyasi taklif konuni.

#### 14-VARIANT

1. Ishlab chikarish nazariyasi.

Tayanch iboralar: Ishlab chikarish, ishlab chikarish omillari, ishlab chikarish funksiyasi, izokvanta chekli texnologiya almashtirish normasi, ishlab chikaruvchi omillarning chekli mahsuldorligi (mexnat va kapital).

2. Talab va taklif elastikligi.

Tayanch iboralar: Elastiklik, ahamiyati, talab elastikligi, yoysimon elastiklik, tovar elastikligi turlari, kesishgan talab elastikligi, daromadlarga kura elastikligi, normal tovar, yukori va past kategoriyali tovarlar, taklif elastikligi.

3. Rakobatlashgan bozor samaradorligi.

Tayanch iboralar: Davlatning iktisodiyetga aralashuvi, davlat narxi, iste'molchi ortikchaligi, ishlab chikaruvchining yukotishi, iste'molchi yukotishi, jamiyat yukotishi, rakobatlashgan bozor samaradorligi.

4. Sof monopoliya.

Tayanch iboralar: Sof monopoliya, tabiiy monopoliya, tarmokka kirish tusiklari, monopol ishlab chikarish xajmi, monopol narx, narx belgilash formulasi, monopol xokimiyatining sof yukotishi.

#### 15-VARIANT

1. Talab va taklif elastikligi.

Tayanch iboralar: Elastiklik, ahamiyati, talab elastikligi, yoysimon elastiklik, tovar elastikligi turlari, kesishgan talab elastikligi, daromadlarga kura elastikligi, normal tovar, yukori va past kategoriyali tovarlar, taklif elastikligi.

2. Kiska muddatli oralikda, rakobatlashgan bozorda firmaning muvozanati.

Tayanch iboralar: Muvozanatlik, ishlab chikaruvchi muvozanati, foydani maksimallashtiruvchi ishlab chikarish xajmi, firmaning taklifi, firmaning yopilish nuktasi.

3. Ishlab chikarish harajatlari.

Tayanch iboralar: Ishlab chikarish harajatlari, yalpi harajat, uzgarmas, uzgaruvchan chekli harajatlar, urtacha harajatlar. Harajatlar grafiklarining joylashuvi, kaytarilmaydigan harajatlar.

4. Ishlab chikaruvchi va iste'molchi ortikchaligi.

Tayanch iboralar: Rakobatlashgan bozorda tovar narxi, iste'molchi ortikchaligi, ishlab chikaruvchi ortikchaligi, davlat tovarga minimal narx urnatganda iste'molchi ortikchaliklari uzgarishi, jamiyatni tulik yukotishi.

## **II-BO'LIM.**

### **«MIKROIQTISODIYOT» FANIDAN MA'RUZA VA AMALIY MASHG'ULOTLAR BO'YICHA REJA- TOPSHIRIQLAR VA O'QUV-USLUBIY HUJJATLAR**

*Talabaning ismi va sharifi* \_\_\_\_\_

*Kafedra* \_\_\_\_\_

*O'qituvchining ismi va sharifi* \_\_\_\_\_

## “FANNING MAZMUNI, MAQSADI VA VAZIFALARI”

### 1.1. Kirish mavzu bo'yicha reja topshiriq va o'quv-uslubiy hujjatlar

#### **Ma'ruza rejasi:**

- Cheklangan resurslarni taqsimlashning bozor mexanizmi.
- Bozor va uning vazifasi.
- Bozor bilan bog'liq bo'lmagan faoliyat, mulkka egalik qilish bozor almashuvining asosiy sharti.
- Fanning predmeti, vazifasi va o'rganish usullari.

**Mashg'ulotning maqsadi:** O'tiladigan mavzu to'g'risida yaxlit ma'lumot berish hamda mashg'ulotlarning tashkiliy va uslubiy ta'minoti bilan tanishtirish.

#### **Talabani o'quv faoliyati natijalari:**

1. Predmetning mohiyati va vazifalarini shakllantirish;
2. Predmetning tuzilishi va yo'nalishlarini izoxlash;
3. Nazariya va amaliyotdagi yutuqlarni bayon etish;
4. Fan doirasidagi ishlarining uslubiy va tashkiliy xususiyatlarini yoritish;
5. Resurslardan oqilona foydalanish va alternativ harajatlar to'g'risida umumiy tushuncha hosil qilish;
6. Iste'molchilar, ishlab chiqaruvchilar va davlat o'rtasida sodir buladigan o'zaro ayirbosh jarayonlari to'g'risida tasavvur paydo bo'lishi;
7. Baholash muxlatlari va shakllari bilan tanishtirish.

#### **Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Mikroiktisodiyot fanning boshqa fanlar bilan aloqasi, fan oldida turgan muammolar va vazifalar bilan yaqindan tanishish hamda baholash mezonlariga ko'z yugurtirish.

Eslatma: 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 -ga qarang.

2. Ma'ruza matni bilan tanishish

Eslatma: 1.5, 1.6, 1.7-ga qarang.

3. O'quv topshiriqlar bilan tanishib chiqing.

Eslatma: 2.1-ga qarang.

4. Diqqatni jalb qiluvchi savollarga javob bering

Eslatma: 2.2, 2.3-ga qarang.

#### **Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

#### **Maksimal ball: 2**

#### **Talabaga**

qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_

#### **O'qituvchi**

imzosi: \_\_\_\_\_

# O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

## I. O'QUV MATERIALLAR

### 1.1. «Mikroiqtisodiyot» fanining boshqa fanlar bilan aloqasi



1.2.

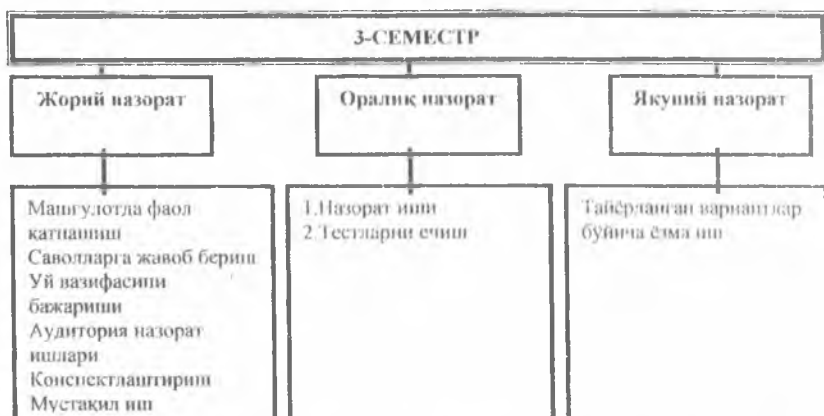
«Микроиқтисодиёт» фанидан ўрганилиши лозим бўлган муаммолар

| Фаннинг предмети, мазмуни ва асосий вазифалари                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Талаб ва таклиф таҳлили ҳамда уларга таъсир килувчи омиллар                                                                       |
| Талаб ва таклиф эластиклиги, эластиклик назарияси асосида солиқ юкининг истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар ўртасида тақсимланиши |
| Истеъмолчиларнинг бозордаги хатти ҳаракати ва эҳтиёжларнинг қондириш учун даромадларининг тақсимланиши                            |
| Фирмаларнинг ишлаб чиқариш ҳажмининг максималлаштириши ва фирманинг оптимал размери                                               |
| Рақобатланган бозор шароитида фирма фойдасини максималлаштириш                                                                    |
| Рақобатланувчи фирма ва тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанати ва тармоқнинг таклифи                                      |
| Бозор турлари, рақобат ва яққа ҳокимлик                                                                                           |
| Бозор ҳокимияти шароитида нарх белгилати тамойиллари                                                                              |
| Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш                                                                     |
| Капитал қўйилмалар ва капитал бозори                                                                                              |
| Корхоналар фаолиятининг давлат томонидан тартибга солиниши                                                                        |

|                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Иктисодий субъектларнинг бозор иктисодиёти шaroнгида қарор қабул қилинлари ва эҳтиёжларнинг максимал қондиришларини ўрганиш                                                                                               |
| Ишлаб чиқарини имконияти чегараси ва алтернатив харажатлар моҳиятини англаб етиш                                                                                                                                          |
| Тадаб ва таклиф эластиклиги моҳиятини тушуниб етиш ҳамда эластик назариясига асосланиб солиқ миқдорини истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчилар ўртасида тақсимланганини тўғрисида назарий билим ва амалий қўникмаларга эга бўлиш |
| Истеъмолчилар нафлилиги ва ўз нафлиликларини максимал қондириш йўлларини бeфapқлик ва бюджет чизиклари орқали изохлаш                                                                                                     |
| Ишлаб чиқарини самарадорлигини аниқлаш ва уни хисоблаш йўлларини кўрсатиш                                                                                                                                                 |
| Рақобатлашган бозор шaroнгида фирма фойдасини максималлаштириш ва фирманинг самарали размерини аниқлаш                                                                                                                    |
| Рақобатлашмаган бозорларда нарх ва ишлаб чиқарини хажмини изохлаш                                                                                                                                                         |
| Монополиянинг жамият учун фойдали ва зарarli томонларини кўрсатиб бeриш                                                                                                                                                   |
| Давлатнинг бозорни тартибга солишда қўлайлиган усуллари ва унинг оқибатлари тахлилيني сабабий боғлиқликда қараб чиқиш                                                                                                     |
| Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлиқни изохлаш ва меҳнат бозорига қасба уюшмалари қандай таъсир кўрсатишини графикалар орқали фаҳмлаш                                                                            |

«Микроиқтисодиёт»  
фани олдига турган  
вазифалар

### Reyting baholash ballari



#### Fan bo'yicha talabalarning o'zlashtirishlarini baholash mezonlari

##### Fan bo'yicha talabalar bilimini baholashning reyting mezonlari

JN (Joriy nazorat): 45 ball (%)

ON (Oraliq nazorat): 40 ball (%)

YAN (Yakuniy nazorat): 15 ball (%)

M.B. 100 ball(%), S.B. 55 ball (%)

#### FAN BO'YICHA UMUMIY BAHOLASH

|                       |                              |
|-----------------------|------------------------------|
| 86-100 ball- 5 (a'lo) | 71-85 ball- 4 (yax'shi)      |
| 55-70 ball- 3 (o'rta) | 55 ballgacha- 2 (qoniqarsiz) |

#### ORALIQ NAZORAT: 40 ball

|                       |                              |
|-----------------------|------------------------------|
| 34- 40 ball- 5 (a'lo) | 28-33 ball- 4 (yax'shi)      |
| 22-27 ball- 3 (o'rta) | 21 ballgacha- 2 (qoniqarsiz) |

|                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| 1- oraliq: 20 ball   | 2-oraliq: 20 ball    |
| 17-20- 5 (a'lo)      | 17-20- 5 (a'lo)      |
| 14-16.5- 4 (yax'shi) | 14-16.5- 4 (yax'shi) |
| 11-13.5- 3 (o'rta)   | 11-13.5- 3 (o'rta)   |
| 10- 2 (qoniqarsiz)   | 10- 2 (qoniqarsiz)   |

#### YAKUNIY BAHOLASH

12.9-15 ball- 5 (a'lo)  
10.6-12.7 ball- 4 (yax'shi)  
8.2-10.5 ball- 3 (o'rta)  
8.1 ballgacha- 2 (qoniqarsiz)

## Bozor turlari.



Agar ne'mat noyob bo'ladigan bo'lsa, u holda cheklangan ne'matlarni qanday qilib iqtisodiy sub'ektlar o'rtasida ratsional taqsimlashni amalga oshirish muammosi - bu markaziy iqtisodiy muammo hisoblanadi. Bu muammoni yechish uchun har qanday jamiyat quyidagi uchta iqtisodiy savolga javob berishi kerak:

**Nima ishlab chiqarish kerak?**

**Qanday ishlab chiqarish kerak?**

**Kimga ishlab chiqarish kerak?**

Yuqoridagi savollardan ikkitasi, ya'ni nima ishlab chiqarish kerak? va qanday ishlab chiqarish kerak? degan savollar - resurslardan mahsulot ishlab chiqarishda foydalaniladigan va ishlab chiqariladigan mahsulot tarkibining juda ko'p alternativ variantlari mavjudligini taqozo qiladi.

## Muvofiqlashtirishning bozor mexanizmi



## II. O'QUV TOPSHIRIQLAR

### 2.1. Mustakil ish uchun vazifa

1. Berilgan sxemani fanning strukturasi va boshqa fanlar bilan aloqasini ko'rsatib, to'ldiring.

|                                               |                            |                          |  |
|-----------------------------------------------|----------------------------|--------------------------|--|
| <b>Фаннинг мақсади:</b>                       | <b>Фаннинг вазифалари:</b> | <b>Фаннинг предмети:</b> |  |
| <b>Фаннинг структураси</b>                    |                            |                          |  |
|                                               |                            |                          |  |
|                                               |                            |                          |  |
|                                               |                            |                          |  |
|                                               |                            |                          |  |
| <b>Фаннинг бошқа фанлар билан боғлиқлиги:</b> |                            |                          |  |

2.2.

### Diqqatni jalb qiluvchi va muhokama uchun savollar

1. Mikroiqtisodiyot fani nimani o'rgatadi?
2. Makroiqtisodiyot va mikroiqtisodiyot o'rtasidagi farq nimadan iborat?
3. Alternativ harajatlar deganda nimani tushunasiz?
4. Mikroiqtisodiyot iqtisodiy sub'ektlarni nechaga bo'lib qaraydi?
5. Jamiyat oldida turgan fundamental savollar nimadan iborat?

2.3.

### Aqliy xujum qoidalari:

- Bayon etilayotgan fikrlarni inkor etmaslik;
- Bildirilayotgan fikrlarga rad javobi bermaslik va tanqidga olmaslik;
- So'zlovchi fikrini to'liq eshitish va uni bo'lmaslik;
- E'tiroz bildirishdan o'zini tiyish;
- G'oyalar qayta-qayta bildirilishidan ranjimaslik;
- So'zlovchini ehtirolarga berilishiga yo'l qo'yib berish;
- Ko'rilayotgan masala oddiy yechimdan boshlanadi;
- Qanchalik ko'p fikr va g'oyalar bildirilsa, shunchalik yaxshi. Yangi va bebaxo fikr va g'oyaning paydo bo'lishi ehtimoli paydo bo'ladi;
- Bu muammo faqatgina ma'lum usullar yordamida hal bo'lishi mumkin, deb o'ylamang.

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

---

**2.1. Mavzuiy – ko'rgazmali ma'ruza ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar**

**Ma'ruza rejası:**

- Iqtisodiy ehtiyoj va iqtisodiy ne'matlar mazmuni va mohiyati.
- Ishlab chiqarish imkoniyatlari va ulardan foydalanish.
- Pozitiv va normativ tahlil.
- Tovarlarni oqimi modeli. Kichik doiraviy aylanish.

**Mashg'ulotning maqsadi:** O'tiladigan mavzu tug'risida yaxlit ma'lumot berish hamda bazis tushunchalarning har biriga ta'rif berish.

**Talabani o'quv faoliyati natijalari:**

- Iqtisodiy kategoriyalar mohiyatini anglab yetadilar;
- Resurslar cheklanganligidan kelib chiqib ishlab chiqarish imkoniyatini tushunib yetadilar;
- Jadval va grafik asosida ishlab chiqarish imkoniyatini anglaydilar

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Ma'ruza matni asosida tuzilgan tushunchalarning ko'rgazmali berilishi.  
Eslatma: 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 -ga qarang.
2. Ma'ruza matni bilan tanishish va diqqatni jalb qiluvchi savollarga javob berish.  
Eslatma: 3.1-ga qarang.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_**

**O'qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

**O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR**

**1. O'QUV MATERIALLAR**

**1.1. Bazis tushunchalar**

**Iqtisodiy ehtiyoj** - shaxsni, korxonani yoki jamiyatni faoliyat ko'rsatishini va rivojlanishini ta'minlab turish uchun zarur bo'lgan moddiy resurslar. Iqtisodiy ehtiyojni iqtisodiy faoliyatga undaydigan ichki kuch sifatida qarash mumkin.

Iqtisodiy ehtiyojni ikki turga bo'lish mumkin: birlamchi ehtiyoj (oziq-ovqat, kiyim-kechak, uy-joy); ikkilamchi ehtiyoj (dam olish, sayohat qilish, sport bilan

shug'ullanish, o'qish va hokazo). Umuman olganda, ehtiyoj real va noreal bo'lishi mumkin.

**Real ehtiyoj** deganda, ushbu ehtiyojni qondirish uchun shaxsning daromadi yetarli bo'lishi taqozo qilinadi.

**Noreal ehtiyoj** bo'lganda, ehtiyojni qondirish uchun daromad yetarli bo'lmaydi.

**Iqtisodiy ne'mat** - bu ehtiyojni qondirish vositasi.

Ne'matlar chelangan va cheklanmagan bo'lishi mumkin.

Cheklangan ne'matlarga tovarlar, xizmatlar va resurslar kiradi (avtomobil, kiyim-kechak, non, paxta tolasi va boshqalar). Cheklangan ne'matlar iqtisodiy ne'matlarni tashkil qiladi.

Cheklanmagan ne'matlarga misol tariqasida havo va suv kirishi mumkin.

**Bir-birini o'rnini bosuvchi ne'matlar** - bu bir xil ehtiyojni qondiruvchi ne'matlardir. Masalan, shaxsning go'sht mahsulotiga bo'lgan ehtiyojini mol go'shti, qo'y go'shti yoki parranda go'shti bilan qondirish mumkin. Odatda, bir-birini bosuvchi tovarlardan biri narxining oshishi, boshqasiga bo'lgan talabni oshishiga olib keladi.

**O'zaro bir - birini to'ldiruvchi ne'matlar** - bu shaxsni yoki ishlab chiqarish ehtiyojini kopmlektlarda qondiradigan ne'matlar. To'ldiruvchi ne'matlardan biriga talab oshsa, qolganlariga ham talab oshadi.

**Iqtisodiy resurslar (ishlab chiqarish omillari)** - bu iqtisodiy ne'matlarni ishlab chiqarishda qatnashadigan elementlar (yer, mehnat, kapital, tadbirkorlik qobiliyati va axborotlar).

**Tadbirkorlik qobiliyati** deganda, o'ziga xos bo'lgan shunday inson resursi tushuniladiki, u o'zidan boshqa ishlab chiqarish resurslaridan samarali foydalana olish qobiliyatini mujassamlashtiradi.

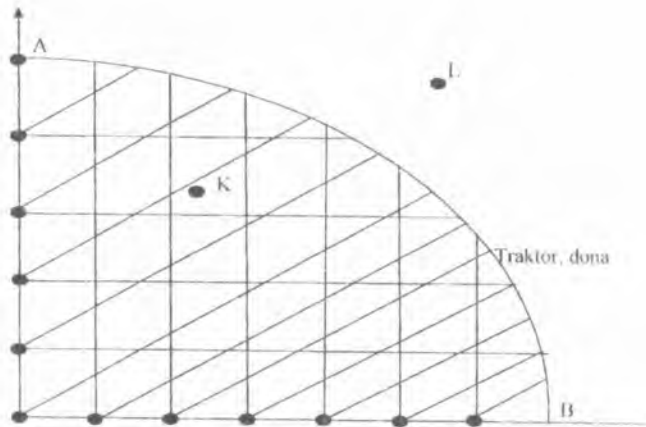
**Ishlab chiqarish imkoniyati** - berilgan texnologik rivojlanishda barcha mavjud resurslardan to'liq va samarali foydalangan xolda jamiyatninig iqtisodiy ne'matlar ishlab chiqarish qobiliyatidir.

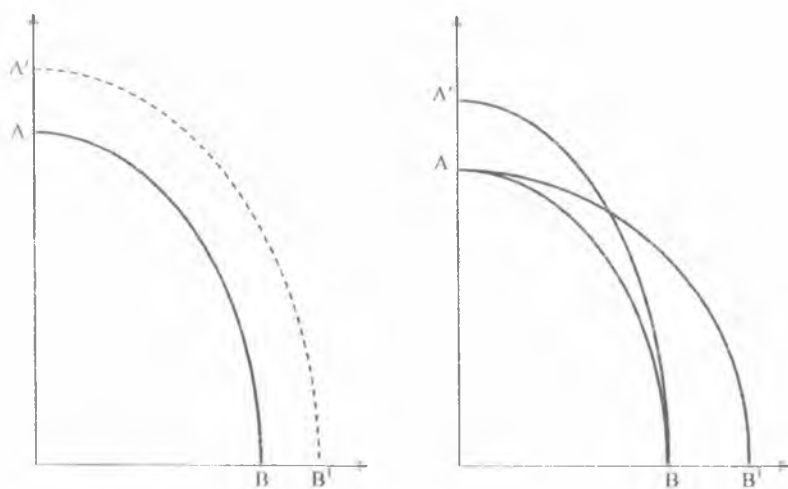
### 1.2. Ishlab chiqarish imkoniyatlari

| Ishlab chiqarish imkoniyatlari | Don, mln. tonna | Traktor, dona |
|--------------------------------|-----------------|---------------|
| 1                              | 5,0             | 0             |
| 2                              | 4,7             | 1             |
| 3                              | 4,3             | 2             |
| 4                              | 3,8             | 3             |
| 5                              | 3,0             | 4             |
| 6                              | 2,0             | 5             |
| 7                              | 0,9             | 6             |
| 8                              | 0,0             | 7             |

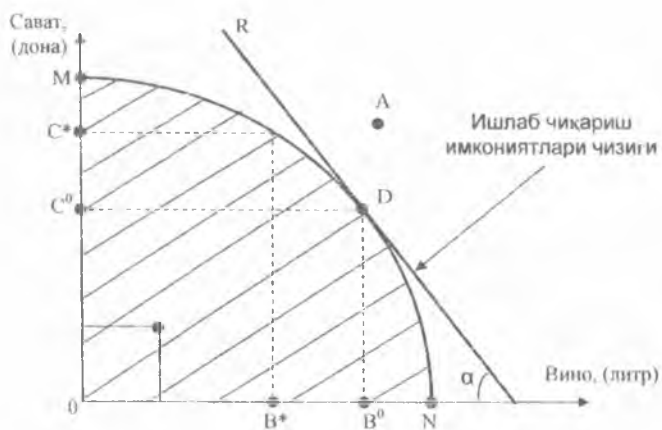
### 1.3. Ishlab chiqarish imkoniyatlari chizig'i.

Don, mln. tonna





#### 1.4. Oilaning ishlab chiqarish imkoniyatlari chizig'i



## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

2.1. *«Iqtisodiy bazis tushunchalar» mavzusi bo'yicha ma'ruza mashg'ulotida talabalar faoliyatini baxolash kursatkichlari va mezonlari.*

*Ma'ruza mashg'uloti reytingi*

1,5 - 2 ball - «a'lo»

1,0 - 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 - 0,9 ball - «konikarli»

0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

## III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR:

3.1. *Nazorat uchun savollar va topshiriqlar:*

1. Mikroiqtisodiyot fani nimani o'rganadi?
2. Iqtisodiyotning markaziy muammosi.
3. Noyob resurslarni taqsimlashning asosiy tamoyillari.
4. Ishlab chiqarish imkoniyatlari chizig'i nimani ifodalaydi?
5. Chekli transformatsiya normasi nimani ifodalaydi?

2.2. *Bilimlarni chuqurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar*

**Seminar mashg'uloti tuzilishining rejasi:**

- Iqtisodiy ehtiyoj va iqtisodiy ne'matlar mazmuni va mohiyati.
- Ishlab chiqarish imkoniyatlari va ulardan foydalanish.
- Pozitiv va normativ tahlil.
- Berilgan topshiriqlarning yechimi.
- Tovarlar oqimi modeli. Kichik doiraviy aylanish.
- Natijalar taqdimoti va pirovard qarorlar muxokamasi.

**O'quv mashg'ulotning maqsadi:** O'tiladigan mavzu tug'risida yaxlit ma'lumot berish hamda amaliyotga qo'llash yuzasidan bilimlarga ega bo'lish.

### ***Talabaning o'quv faoliyati natijalari:***

- Iqtisodiy kategoriyalar mohiyatini anglab yetadilar;
- Resurslar cheklanganligidan kelib chiqib ishlab chiqarish imkoniyatini tushunib yetadilar;
- Jadval va grafik asosida ishlab chiqarish imkoniyatini anglash va mustaqil fikrga ega bo'lish;
- Berilgan topshiriqlarni mustaqil bajaradilar va natijalarni erkin bayon etishga o'rganadilar.

### ***Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:***

1. Guruhlarda ishlash qoidasi bilan tanishib chiqing.

Eslatma: 2.1-ga qarang.

2. O'quv topshiriqlarni bajarishga tayyorlaning.

Eslatma: 1.1, 1.2-ga qarang.

4. Mavzu bo'yicha suhbat va baxs munozaraga tayyorlaning hamda savollarga javob bering.

Eslatma: 3.2-ga qiyos boqing.

#### ***Nazorat shakli:***

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

***Maksimal ball: 2***

***Talabaga***

***qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_***

***O'qituvchi***

***imzosi: \_\_\_\_\_***

## **O'QUV USLUBIY MATERIALLAR**

### **I. O'QUV TOPSHIRIQLAR**

#### ***1.1. Guruxlarda mustakil ishlashlari uchun topshiriqlar***

##### ***Эксперт варағи №1***

***Инсон эҳтиёжларининг чексизлиги ва мавжуд ресурслар шароитида ўсиб бораётган эҳтиёжларни қондириш муаммоси***

1. Жамият олдида турган фундаментал саволлар.
2. Рационал инсоннинг танлови.
3. Ишлаб чиқариш имкониятлари чегараси ва уни талқини.

##### ***Эксперт варағи №2***

***Бой берилган имкониятлар харажати***

1. Чекланган ресурслар шароитида альтернатив харажатлар.
2. Ўринбосар ва тўлдирувчи товарлар тушунчаси.

##### ***Эксперт варағи №3***

***Микроиқтисодиётнинг алоҳида фан сифатида ажралиб чиқишида Австрия мактаби вакиллариининг ҳиссаси***

1. Алоҳида олинган шахснинг ҳуқуқ аъвори ва бозордаги ҳаракати.
2. Чекли нафликнинг камайиш қонуни.
3. Ишлаб чиқариш ресурслари ва ишлаб чиқариш имконияти.

#### ***1.2. Guruxlarda mustakil ishlashlari uchun topshiriqlar:***

*Гуруҳлар учун  
топишириқлар*

**1-топишириқ.** Микроиқтисодиёт фанининг олинда турган саволларни изоҳлаш. Иқтисодий исломат ва ҳаётиниҳларнинг ўсиб боришини асослаш.

**2-топишириқ.** Тоёб ресурсларни тақсимлашнинг асосий тамойиллари ва элтибжани кондириш манбаларини кўрсатиш. Сизнинг жуъбий ёндашувиңизни мадан иборат.

**3-топишириқ.** Ишлаб чиқариш имконияти тезиғи нимани ифодалайди ва амалиётдан мисол келтириб тушунигириш.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1.

#### Guruxlarda ishlash qoidasi

- Har bir kishi o'z guruxidagi talabaning fikrini mulozimat bilan eshitishi va uni bo'lmasligi lozim;
- Har bir kishi o'zi mustaqil berilgan topshiriqqa mas'uliyat bilan yondoshishi kerak.
- Bir-birlaringizga kerakli paytda yordam qo'lingizni chuzing;
- So'rab bilgan olim, orlanib so'ramagan o'ziga zolim tamoyiliga amal qiling; Esdan chiqarmang;
- Guruhning olgan bahosi bu sizning bahoyingiz!
- Kemaga tushganning joni bir!

### 2.2. Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari

| Guruh | Baho        | Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari |                                              |                                     | Jami     |
|-------|-------------|---------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------|----------|
|       |             | Ma'lumot<br>ning<br>to'raligi         | Guruh<br>ishtirokchi<br>larining<br>faolligi | Ma'lumot<br>ning taqdim<br>etilishi |          |
|       | <b>Ball</b> | <b>1,0</b>                            | <b>0,5</b>                                   | <b>0,5</b>                          | <b>2</b> |
| 1     |             |                                       |                                              |                                     |          |
| 2     |             |                                       |                                              |                                     |          |
| 3     |             |                                       |                                              |                                     |          |

### Guruh ishlarini umumlashtiruvchi baho

| Guruh | 1 | 2 | 3 | Jami ball | Baho |
|-------|---|---|---|-----------|------|
| 1     |   |   |   |           |      |
| 2     |   |   |   |           |      |
| 3     |   |   |   |           |      |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»

0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz»

### III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

#### 3.1.

#### *Nazorat uchun savollar (o'qituvchining varianti):*

1. Mikroiqtisodiyotni makroiqtisodiyot fanidan farqli tomonlari.
2. Iqtisodiy ehtiyoj deganda nimani tushunasiz?
3. Iqtisodiy sub'ektlarga kimlar kiritiladi?
4. Iqtisodiy ne'mat tushunchasini aytib o'ting.
5. Ishlab chiqarish imkoniyati chegarasini grafikda izoxlang.
6. Alternativ harajatlar deganda nimani tushunasiz?
7. Chekli transformatsiya koeffitsiyenti qanday hisoblanadi.
8. Muvofiqlashtiruvchi bozor mexanizmiga ta'sir qiluvchi endogen va ekzogen o'zgaruvchilar xaqida fikrlaringiz.
9. Transaksion harajatlar o'z ichiga qanday harajatlarni kiritadi?

### TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

### 3.1. Vizual-ma’ruza (Sharxlovchi ko’rgazmali) mashg’uloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar

#### *Ma’ruza rejasi:*

- Talab, talab chizig’i va ularga ta’sir qiluvchi omillar.
- Talab funksiyalari va talab qonuni.
- Taklif, taklif chizig’i va ularga ta’sir qiluvchi omillar.
- Taklif funksiyasi va taklif qonuni.

*Mashg’ulotning maqsadi:* Talab va taklif qonuni va ularga ta’sir qiluvchi omillar tug’risida yaxlit ma’lumot berish.

#### *Talabaning o’quv faoliyati natijalari:*

- Talab va talab chizig’ining o’zgarishi to’g’risida umumiy tasavvurga ega bo’ladlar;
- Taklif qonuning amal qilishi va unga ta’sir etuvchi omillar to’g’risida kompleks bilimlar hosil bo’ladi;
- Talab va taklif qonuning mohiyati, narxlarning ta’siri natijasida sodir bo’ladigan bozorlardagi holat to’g’risida tushunchalarni shakllantiradilar;
- Jadval va grafiklar asosida talab va taklif chiziqlarining o’zgarishi xaqida umumiy tushunchalarni takomillashtiradi.

#### *Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:*

1. Ma’ruza matni asosida tuzilgan tushunchalarning ko’rgazmali berilishi.  
Eslatma: 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 -ga qarang.
2. Tushuntirish davomida har-xil mavzuga doir savollarni og’zaki berib boradi.
3. Dars oxirida qo’yilishi kutilayotgan ballar bilan tanishish.  
Eslatma: 2.1.

#### *Nazorat shakli:*

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

#### *Maksimal ball: 2*

*Talabaga qo’yilgan ball:* \_\_\_\_\_

#### *O’qituvchi*

*imzosi:* \_\_\_\_\_

### O’QUV USLUBIY MATERIALLAR

## I. SLAYDLAR

### 1.1 Talab va taklifning bozordagi ahamiyati.

Talab va taklif orqali bozor mexanizmini o'rganish, ularning grafiklarini tahlil qilishdan boshlandi. Ma'lumki, davlatning aralashuvisiz, talab va taklif muvozanat holatga keladi va unga asosan tovarning bozor narxi o'rnatiladi hamda muvozanatni ta'minlaydigan mahsulotning umumiy hajmi o'rnatiladi. Lekin, qanday qilib, narx va mahsulot hajmi talab va taklifning ba'zi bir xarakteristikallari bilan bog'langan? +anday qilib ular vaqt bo'yicha o'zgaradi va qanday qilib ularga umumiy iqtisodiy faollik, ish haqi harajatlari ta'sir qiladi? Nima uchun talab va taklif bozorlar (raqobatlashgan, monopol, oligopol va boshqa) bo'yicha farq qiladi? Nima uchun ba'zi bir bozorlarda tovarlar tanqis va hokazo savollarga javob berish uchun talab va taklifning diagrammasini qarashdan boshlaymiz (3.1-rasm).

Ordinata o'qi bo'yicha bir birlik mahsulotning narxi  $P$  ko'rsatilgan (so'mda). Absissa o'qi bo'yicha berilgan vaqt oralig'ida talab qilingan va taklif qilingan mahsulot hajmi  $Q$  ko'rsatilgan. Taklif chizig'i  $S$  (*supply*) qancha miqdorda va qanaqa ishlab chiqarish narxida tovarning bozorda sotilishi mumkinligini ko'rsatadi. Taklif chizig'i qancha yuqoriga ko'tarilsa, shuncha narx yuqori bo'ladi va shunga ko'p firmalar mahsulot ishlab chiqarib, sotish imkoniyatiga ega bo'ladilar.

Yuqori narx, mavjud firmalarni ishlab chiqarishni kengaytirishga da'vat etadi, bozorga yangi firmalarni o'z mahsuloti bilan kirib kelishini ta'minlaydi, ular ishlab chiqargan yuqori harajatli rentabel bo'lmagan mahsulotlari yuqori narxda rentabel bo'ladi. Bunday holda, firmalarda ishlab chiqarishning kengayishi qisqa vaqt oralig'ida intensiv bo'lsa, uzoq muddatda esa ekstensiv amalga oshiriladi.

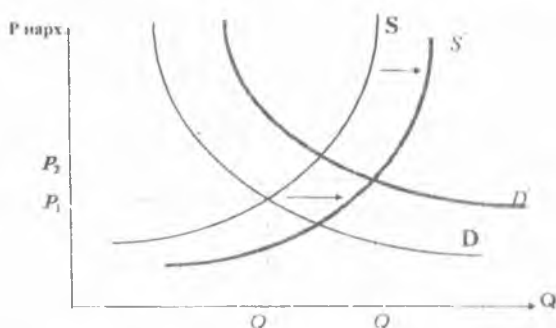


3.1-rasm. Talab va taklif chiziqlari.

## 1.2. Talab va taklifning o'zgarishi

Ko'pgina bozorlarda bir vaqtning o'zida ham talab, ham taklif egri chiziqlari o'zgarib turadi. Iqtisodiy o'sish yuqori bo'lganda iste'molchilar daromadi yuqori bo'ladi, aks holda daromadlar ham kamayadi. Ba'zi bir tovarlarga bo'lgan talab ham vaqt bo'yicha o'zgaradi, masalan, mavsumlar bo'yicha tovarlarga talab; bir-birini o'rnini bosadigan tovarlardan birining narxini o'zgarishi; did va modaning o'zgarishiga qarab talabning o'zgarishi. Xuddi shunday, vaqt bo'yicha ish haqi, xom ashyo narxi, kapital mablag' qo'yishlar ham o'zgaradi, natijada bu o'zgarishlar taklifga jiddiy ta'sir qiladi.

Taklif va talab egri chiziqlari bunday o'zgarishlar oqibatini tahlil qilishga yordam beradi. 3.2-rasmda ham talab, ham taklif chiziqlarining o'ngga siljishlari keltirilgan.



3.2-rasm. Taklifdagi va talabdagi o'zgarish natijasidagi yangi muvozanat grafigi

Bu siljishlar, narxni  $P_1$  dan  $P_2$  ga oshishiga va tovar ishlab chiqarishni esa,  $Q_1$  dan  $Q_2$  ga oshishiga olib keladi. Talab va taklifdagi o'zgarishlarning miqdori va yo'nalishlarini oldindan aytib berish uchun, talab bilan taklifning narxdan va boshqa parametrlardan bog'langanligini miqdoriy jihatdan ifodalamoq kerak.

### 1.3. Talab va taklif funksiyalari

Zamonaviy iqtisodiy nazariyaning aniqroq bo'lishi, u o'rganadigan iqtisodiy jarayonlarning miqdoriy munosabatlarini o'rganish uchun matematik instrumentdan kengroq foydalanishni taqozo qiladi. Hozirgi vaqtda iqtisodchilar iqtisodiy jarayonlarni o'rganishda model tushunchasidan keng foydalanmoqdalar.

*Model* deganda, iqtisodiy jarayonning sxemasi, loyihasi, matematik formulalar bilan ifodalanishi tushuniladi. Bu yerda kengroq ishlatiladigan modellardan biri iqtisodiy-matematik modellardir. Iqtisodiy matematik modellar, iqtisodiy jarayonlarning miqdoriy munosabatlarini funksiya, tenglama, tengsizliklar orqali ifodalaydi.

*Funksiya* - bu matematik tushuncha bo'lib, bog'liq o'zgaruvchi bilan erkin o'zgaruvchilar o'rtasidagi miqdoriy bog'liqlikni ifodalaydi.

Agar funksiya bitta bog'liq o'zgaruvchi bilan, bitta erkin o'zgaruvchi o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalasa, unga bir o'zgaruvchili funksiya deyiladi va u quyidagicha yoziladi:

$$y = f(x).$$

Agar funksiyada erkin o'zgaruvchilar soni  $n$ -ta ( $n > 1$ ) bo'lsa,  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , u holda  $n$  o'zgaruvchili funksiyani olamiz:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Bir o'zgaruvchili funksiyaga misol sifatida narxga bog'liq bo'lgan talab funksiyasini qarash mumkin:

$$Q^D = f(P).$$

bu yerda:  $Q^D$  - talab miqdori;  $P$  - bir birlik mahsulot narxi.

Talabga narxdan boshqa barcha ta'sir qiluvchi omillarni hisobga oladigan bo'lsak, ko'p omilli talab funksiyasi quyidagicha yoziladi;

$$Q^D = f(P, R, Z, W, P_v, P_{\text{kur}}, N, B)$$

bu yerda  $Q^D$  - talab;  $R$  - daromad;  $Z$  - iste'molchi didi;  $W$  - kutish;  $P_v$  - o'rnini bosuvchi tovarlar narxi;  $P_{\text{kur}}$  - komplektga kiruvchi tovarlar narxi;  $N$  - haridorlar soni;  $B$  - boshqa omillar.

Shunday qilib, ko'p omilli talab funksiyasi yordamida, talab miqdorining unga ta'sir qiluvchi omillar (yoki bir qator omillar ta'siri o'zgarmas bo'lganda qolgan omillar) ta'siri bo'yicha o'zgarish qonuniyatlarini tahlil qilish mumkin.

Talab qonuni bo'yicha narxdan boshqa omillar ta'siri o'zgarmaganda, narxning o'sishi bilan talab miqdori kamayib boradi (ya'ni, o'smaydi).

Taklifning taklif chizig'i bo'yicha o'zgarishiga, *taklif miqdorining o'zgarishi* deyiladi. Taklif miqdorining o'zgarishi, ya'ni taklifning taklif chizig'i bo'yicha o'zgarishi, faqat narx ta'siri ostida bo'ladi. Narxdan boshqa taklifga ta'sir qiluvchi omillar taklif chizig'ini unga pastga yoki chapga-yuqoriga siljitadi. Taklif chizig'ining o'zini o'ngga yoki chapga siljishiga *taklifning o'zgarishi* deyiladi.

Taklif miqdori narxdan tashqari boshqa omillarga ham bog'liqdir:

- ishlab chiqarish texnologiyasi, (texnologiya darajasining o'sishi, taklif chizig'ini o'ngga siljitadi, nima uchun deganda, yangi texnologiya ishlab chiqarish harajatlari kamaytiradi va ishlab chiqaruvchi berilgan narxda ko'proq mahsulot

ishlab chiqarish imkoniyatiga ega bo'ladi);

- resurslar narxi (resurslar narxi oshganda, ishlab chiqarish harajatlari oshadi, natijada berilgan narxda ishlab chiqaruvchi kamroq mahsulot ishlab chiqarib, taklif qiladi, natijada taklif chizig'i chapga siljiydi, resurslar narxi kamayganda, yuqoridagi holatning aksi bo'ladi, ya'ni taklif oshadi, natijada taklif chizig'i o'ngga siljiydi);

- ushbu mahsulotni ishlab chiqaruvchilar soni oshganda (ishlab chiqaruvchilar sonining oshishi, umumiy taklif chizig'ini o'ngga siljitadi);

- soliqlar va dotatsiyalar (soliqning ortishi natijasida, taklif qilinadigan mahsulot miqdori kamayadi, shu sababli taklif chizig'i chapga siljiydi; dotatsiya berilganda yuqoridagining aksi bo'ladi, ya'ni taklif chizig'i o'ngga siljiydi).

Ko'p omilli taklif funksiyasi quyidagi ko'rinishda bo'ladi:

$$Q^s = \varphi(P, T, P_p, C, D, N, B)$$

bu yerda  $Q^s$  - taklif miqdori;  $P$  - tovar narxi;  $T$  - texnologiya darajasi;  $P_p$  - resurslar narxi;  $C$  - soliq stavkasi;  $D$  - dotatsiya miqdori;  $N$  - ishlab chiqaruvchilar soni;  $B$  - boshqa omillar.

Taklif qonuniga ko'ra, (narxdan boshqa omillarning ta'siri o'zgarmasa narxning ( $P$ ) o'sishi bilan, taklifning ( $Q^s$ ) miqdori o'sadi, taklif funksiyasi o'suvchidir.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1.

**1,5 – 2 ball - «a'lo»**

**1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»**

**0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»**

**0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz»**

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

### 3.2. *Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar*

#### **Ma'ruza rejasi:**

- Talab, talab chizig'i va ularga ta'sir qiluvchi omillar.
- Talab funksiyalari va talab qonuni.
- Taklif, taklif chizig'i va ularga ta'sir qiluvchi omillar.
- Taklif funksiyasi va taklif qonuni

**Mashg'ulotning maqsadi:** Talab va taklif tahlili asoslari tug'risida yaxlit ma'lumot berish hamda amaliyotga qo'llash yuzasidan bilimlarga ega bo'lish.

#### **Talabning o'quv faoliyati natijalari:**

- Talab va taklif qonuni to'g'risida umumiy tasavvur hosil bo'ladi;
- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Jadval va grafik asosida talab va taklif xajmining o'zgarishini anglaydilar va mustaqil fikrga ega bo'ladilar;
- Berilgan topshiriqlarni mustaqil bajaradilar va natijalarni erkin bayon etishga o'rganadilar.

#### **Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. 2. Guruhlarda ishlash qoidasi bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 2.1-ga qarang.
3. O'quv topshiriqlarni bajarishga tayyorlaning.  
Eslatma: 1.1.-qarang.
4. Mavzu bo'yicha suhbat va baxs munozaraga tayyorlaning.

#### **Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

#### **Maksimal ball: 2**

#### **Talabaga**

qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_

#### **O'qituvchi**

imzosi: \_\_\_\_\_

## **O'QUV USLUBIY MATERIALLAR**

### **1. O'QUV TOPSHIRIQLAR**

#### **1.1. Guruxlarda mustakil ishlashlari uchun topshiriqlar**

##### **1-guruxga beriladigan topshiriq.**

Aytaylik, "AVS" firma bankning foiz stavkasi 16% bo'lganda yangi mashina mexanizmlarga investitsiya qilishni ma'qul ko'rmaydi. Agarda bankning foiz stavkasi 14%ga kamaysa 5 mln so'm investitsiya qilishi mumkin. 12%ga tushganda esa 10 mln so'm ajratadi. Har ikki foizga qisqarganda investitsiya ajratmasi 5 mln so'mga ko'payadi.

A) Agarda bankning foiz stavkasi 13 foiz bo'lganda investitsiya xajmini aniqlang?

B) Grafikda tasvirlang va funksiyasini keltiring.

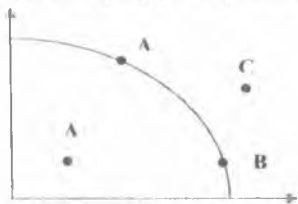
### 2-guruxga beriladigan topshiriq.

Karib dengizi orolida 5 kishi istiqomat qiladi. Ular kakos va anonas yig'ini bilan mashg'ul. Bir kunda har bir kishi 20 ta kakos va 10 ta anonas to'play oladi. Grafikda besh kishining ishlab chiqarish imkoniyatini ko'rsatib berilgan. Faraz qilamiz orolga texnika olib kiritildi. Bu texnika yordamida har bir kishi endi 28 ta kakos to'play olish imkoniyatiga ega bo'ldi. Shu o'zgarishni grafikda aks ettiring.

### 3-guruxga beriladigan topshiriq.

1. Aytaylik jamiyatda 300 dona soat va 40 dona fotoapparat ishlab chiqariladi. Birdan fotoapparatga talab 20 donaga oshdi. Qancha miqdorda ishlab chiqarilayotgan soatdan voz kechish lozim?

2. Savol. Yangi texnika va texnologiya joriy etilib ishlab chiqarish imkoniyati kengaydi deylik, egri chiziqni qaysi nuqtadan o'tkazish to'g'ri bo'ladi.



## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Guruxlarda ishlash qoidasi

- Har bir kishi o'z guruxidagi talabning fikrini mulozimat bilan eshitishi va uni bo'lmisligi lozim;
- Har bir kishi o'zi mustaqil berilgan topshiriqqa mas'uliyat bilan yondoshishi kerak;
- Bir-birlaringizga kerakli paytda yordam qo'lingizni chuzing;
- So'rab bilgan olim, orlanib so'ramagan o'ziga zolim tamoyiliga amal qiling;
- Boshqalarga o'rgatish orqali o'zimiz o'rganamiz;
- Guruhlar faoliyatining natijalarini baholashda hamma ishtirok etishi shart. Esdan chiqarmang;
- Guruxning olgan bahosi bu sizning bahoyingiz!
- Kemaga tushganning joni bir!

### 2.2. Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari

| Guruh | Baho | Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari |                                    | Jami |
|-------|------|---------------------------------------|------------------------------------|------|
|       |      | Ma'lumotning to'raligi                | Guruh ishtirokchilarining faolligi |      |
| 1     | Ball | 1,0                                   | 0,5                                | 0,5  |

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |

*Guruh ishlarini umumlashtiruvchi baho*

| <i>Guruh</i> | <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>Jami ball</i> | <i>Baho</i> |
|--------------|----------|----------|----------|------------------|-------------|
| 1            |          |          |          |                  |             |
| 2            |          |          |          |                  |             |
| 3            |          |          |          |                  |             |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»

0 – 0,4 ball - «qoniqarsiz»

**TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

|  |                                                        |
|--|--------------------------------------------------------|
|  | <b>“BOZOR MUVOZANATI, MAKSIMAL VA MINIMAL NARXLAR”</b> |
|--|--------------------------------------------------------|

#### **4.1. Muammoli ma’ruza mashg’uloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar**

##### ***Ma’ruza rejası:***

- Bozor muvozanati va muvozanat narx.
- Bozor muvozanatiga ta’sir qiluvchi omillar.
- Maksimal va minimal narxlar, «qora bozor»ni vujudga kelishi.
- Iste’molchi yutug’i va ishlab chiqaruvchi yutug’i.

***Mashg’ulotning maqsadi:*** Bozor muvozanatining asl mohiyati va xufiya bozorning qanday vujudga kelishi to’g’risidagi bilimlarni mustaxkamlash.

##### ***Talabani o’quv faoliyati natijalari:***

- Bzoda muvozanat holat qanday yuz berishi to’g’risida tasavvur hosil bo’ladi;
- Bozor muvozanatining parametrlari va ularni garfikdagi talqini o’rganiladi;
- Davlat tomonidan bozor iqtisodiyotiga aralashuv natijasida sodir bo’ladigan o’zgarishlarni anglab yetadilar;
- Bozor bahosining shakllanishi, talab va taklif xajmining o’zgarishi natijasida iste’molchi ortiqchaligi va ishlab chiqaruvchi ortiqchaligini tushunib yetish.

##### ***Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:***

1. Ma’ruza matni va o’quv hujjatlari bilan tanishib chiqing.
2. O’quv topshiriqlar bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1-ga qarang.
3. O’yin texnologiya qoidalarini bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 2.1, 2.2-ga qarang.

##### ***Nazorat shakli:***

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

##### ***Maksimal ball: 2***

***Talabaga  
qo’yilgan ball:*** \_\_\_\_\_

##### ***O’qituvchi***

***imzosi:*** \_\_\_\_\_

## **O’QUV-USLUBIY TOPSHIRIQLAR**

### **1. O’QUV TOPSHIRIQLAR**

*1.1. Asosiy muammo /kichik muammolarni, xulosalarni ishlab chiqish, shakllantirish va qaror qabul qilish*

**Asosiy muammo: Davlatning narx mexanizmiga aralashuvidan kutilayotgan maqsad**

**Birinchi kichik muammo: Iste'molchilar va ishlab chiqaruvchilarni ximoya qilish sabablari**

|                                                                                                    |                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kichik muammoning yechimini topishga yordam beruvchi muammoli savollar:</b>                     | <b>Yechimi:</b>                                                                                                                                                         |
| Muvozanat narx va muvozanat ishlab chiqarish xajmi deganda nimani tushunasiz?                      | Talab va taklif chiziqlarining o'zaro bir nuqtada kesishishlariga muvozanat nuqta deyiladi va uning kordinatalari bo'lib, muvozanat narx va muvozanat xajm hisoblanadi. |
| Talab chizig'i o'zgarganda muvozanatlikka ta'sir ko'rsatadimi?                                     | Albatta talab chizig'i siljiganda muvozanat nuqta ham o'zgaradi.                                                                                                        |
| Bozor taklifi oshganda muvozanat narx qanday o'zgaradi?                                            | Taklif oshganda (boshqa sharoitlar o'zgarmas bo'lganda) mahsulotning muvozanat bahosi pasayadi.                                                                         |
| Agar talab va taklif chiziqlari bir paytning o'zida siljiganda muvozanatlik nuqta ham o'zgaradimi? | Bunday hollarda muvozanat baho muvozanat miqdor har xil o'zgaradi.                                                                                                      |
| Bozorning dinamik modelida bozor narxining o'zgarishi nechta xil variantga olib keladi?            | Uch xil variantga olib keladi.                                                                                                                                          |

**Qisqacha xulosa.** Muvozanatlikka erishish uchun bozorga xech qanday tashqi kuchlar ta'sir ko'rsatmasligi lozim. Talab va taklif qonuni asosida bozor muvozanati ta'minlanadi. Muvozanatlikka ta'sir ko'rsatuvchi omillarga iste'molchilar daromadi, o'rin bosar tovarlar narxi, to'ldiruvchi tovarlar narxi iste'molchilar sonini, moda va didlar, ishlab chiqarish resurslari narxi, texnologik protsesslarning o'zgarishi va boshqalar kiradi. Bozor narxining o'zgarishi uch xil variantga olib keladi: vaqt o'tishi bilan bozor narxining muvozanat narxdan chetlanishi kamayib boradi; bozor narxi muvozanat narxdan uzoqlashib boradi; bozor narxi muvozanat narx atrofida tebranib turadi va bozor muvozanatiga xech vaqt erishilmaydi.

**Ikkinchi kichik muammo: Bozor muvozanatini ta'minlaydigan shart**

|                                                                                |                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kichik muammoning yechimini topishga yordam beruvchi muammoli savollar:</b> | <b>Yechimi:</b>                                                                                                                                                                                              |
| Minimal va maksimal baholar o'rnatilishi kimlar uchun foydali?                 | Berilgan yo'naltiruvchi savollarga javob berishadi:<br>Minimal baholar ishlab chiqaruvchilarni ximoya qilish maqsadida va mahalliy sanoatni rivojlantirish uchun davlat tomonidan o'rnatiladi. Maksimal baho |

|                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Minimal baho muvozanat bahodan yuqori o'rnatiladimi yoki past?</p> <p>Bozorda qanday hollarda tovar ortiqchaligi paydo bo'ladi?</p> | <p>esa, iste'molchilarni ximoya qilish maqsadida o'rnatiladi.</p> <p>Minimal baho muvozanat bahodan yuqori o'rnatiladi.</p> <p>Davlat tomonidan minimal baholar o'rnatilganda ishlab chiqarish xajmi ko'payib taklif xajmi talab xajmidan ko'p bo'ladi va bozorda profesit yuzaga keladi.</p> <p>Talab xajmi taklif xajmidan oshib ketadi va bozorda tovar tanqisligi yuz beradi.</p> |
| <p>Maksimal baholar o'rnatilganda bozorda qanday holat yuz beradi?</p>                                                                 | <p>Maksimal baho o'rnatilganda tovar tanqisligi paydo bo'ladi va davlat o'z zaxira fondidan yetishmayotgan tovarni bozorga chiqarmasa natijada "Qora bozor" tashkil topadi va tovarning bahosi muvozanat bahodan yuqoriga ko'tarilib ketadi.</p>                                                                                                                                      |
| <p>"Qora bozor"ning vujudga kelishi natijasida baholar qanday o'zgaradi?</p>                                                           | <p>Belgilangan baholarda taklif xajmi topiladi va ushbu taklif miqdori talab funksiyasiga tenglashtirilib "Qora bozor" da mahsulotning bahosi keltirib chiqariladi.</p>                                                                                                                                                                                                               |
| <p>"Qora bozor"da mahsulotning bahosi qanday aniqlanadi?</p>                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

**Qisqacha xulosa.** Agar bozorga xech qanday tashqi kuch ta'sir ko'rsatmasa bozorning o'zi avtomatik ravishda muvozanatlikka erishadi.

**Muammo bo'yicha yakuniy xulosalar.** Demak, davlat tomonidan iqtisodiy sub'ektlarni ximoya qilish maqsadida narxlar o'rnatiladi. Ijtimoiy ximoya qilish maqsadida mahsulotning bahosini muvozanat bahodan past o'rnatilishiga maksimal baho deyiladi. Maksimal baholar aholining kam taminlangan qismi uchun ushbu mahsulotni harid qilish imkoniyatini to'g'diradi, ammo bu ishlab chiqaruvchilarga salbiy ta'sir ko'rsatib mahsulot xajmini kamaytirishga olib keladi. Agar yetishmayotgan mahsulotni davlat o'z zaxira fondidan bozorga chiqarmasa natijada "Qora bozor" tashkil topadi. Minimal baho o'rnatilganda buni aksi yuzag keladi, ya'ni tovar ortiqchaligi paydo bo'ladi va davlat ushbu ortiqcha mahsulotni sotib olmasa yana "Qora bozor" tashkil topadi.



## 2.2. Muammo yechimini eng sarasini tanlash va baholash texnikasi

**Дельфи техникаси** — муаммони ечимларидан энг сарасини таплаб олини ва баҳолаш имкониятини беради

Гуруҳнинг ҳар бир аъзоси таклиф қилинган вариантларни муҳимлик даражасидан келиб чиққан ҳолда гуруҳлайди (1- энг муҳими, № - унча муҳим эмас) ва натижаларни ведомостини «Д» қаторига ёзиб қояди.

Ҳар бир вариант оптималлик/ тежамкорлик /самарадорлик ва бошқа кўрсаткичлар даражаси асосида 10 балли тизим бўйича баҳоланади (1- энг юқори балл, 10- энг паст балл). Натижалар «Б» қаторига ёзилади.

«Д» ва «Б» қаторларининг натижалари умумлаштирилади ва якуний «Х» қаторига ёзилади.

Баҳолаш varaғи ишлаб чиқилади. Энг кам ҳажмдаги натижа энг оптимал вариант ни кўрсатади.

### Alternativ g'oyalarni (guruhlarda) baholash varag'i

| Guruh | Alternativ g'oyalar |  |      |  |      |  |      |  |
|-------|---------------------|--|------|--|------|--|------|--|
|       | 1-si                |  | 2-si |  | 3-si |  | 4-si |  |
| 1     |                     |  |      |  |      |  |      |  |
| 2     |                     |  |      |  |      |  |      |  |
| 3     |                     |  |      |  |      |  |      |  |
| N     |                     |  |      |  |      |  |      |  |
| Jami  |                     |  |      |  |      |  |      |  |

**I** – muhokama ishtirokchisi

**D** – darajali baho (ayni zarur taklifdan – 1-o'rindan, to zarurati kam, ikkinchi darajali taklifgacha – n - gacha);

**B** – alternativlar bahosi, ballarda (1 – yuqori baldan to 10 – past ballgacha);

**X** – hosil qilish **D x B**

**2.3. “Bozor muvozanati, maksimal va minimal narxlar” mavzusi bo'yicha muammoli ma'ruza mashg'ulotida talabalar faoliyatini baholash ko'rsatkichlari va mezonlari**

#### Ma'ruza mashg'uloti reytingi

|         |                      |
|---------|----------------------|
| 86-100% | 2 ball - a'lo        |
| 71-85%  | 1,7 ball - yaxshi    |
| 55-70%  | 1,4 ball - qoniqarli |

#### Baholash mezonlari

| <i>F.I.Sh.</i> | <i>Baho</i> | <i>M y e z o n l a r</i>                       |                                                                     |                                                         |                         |
|----------------|-------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------|
|                |             | <i>O'tilgan<br/>materiallar-<br/>ni bilish</i> | <i>Faolligi<br/>(qo'shimcha<br/>qilish, savollar,<br/>javoblar)</i> | <i>Muammoni<br/>yechimi<br/>yuzasidan<br/>takliflar</i> | <i>Ballar<br/>hajmi</i> |
| I              | Ballar      | 0,8                                            | 0,6                                                                 | 0,6                                                     | 2                       |
|                | %           | 40                                             | 30                                                                  | 30                                                      | 100                     |

### TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

## "TALAB VA TAKLIF ELASTIKLIGI"

### 5.1. Ma'ruza -muloqot mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar

#### *Ma'ruza rejasi:*

- Elastiklik va uning turlari.
- Nuqtasimon va yoysimon elastikliklar, ularni hisoblash.
- Daromadga ko'ra talab elastikligi va kesishgan talab elastikligi.
- Talab elastikligiga ko'ra sotuvchi daromadini maksimallashtirish.
- Soliq yukini iste'molchi va ishlab chiqaruvchi o'rtasida taqsimlanishini elastiklik nazariyasiga ko'ra taxlili.

*Mushg'ulotning maqsadi:* Elastiklik tushunchasi va uning mohiyati to'g'risida talabalar ongida tasavvurlarni tushuncha holiga keltirish .

#### *Talabning o'quv faoliyati natijalari:*

- Elastiklik tushunchasi va narxning o'zgarishi natijasida talab xajmining qanchaga o'zgarayotganligi hamda boshqa omillarning ta'siri xaqida tushunchaga ega bo'linadi.
- Elastiklik turlari va kesishgan elastiklik xaqidagi tushunchalar mukammallashtiriladi.
- Chiziqli talab va taklif funksiyalari orqali raqobatlashgan bozor sharoitida elastiklikni hisoblash va grafikda aks ettirilishini anglab oladilar.

#### *Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:*

1. O'quv topshiriqlar bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1. -ga qarang.
2. Ma'ruzani manti bilan tanishib chiqing va muloqotda ishtirok eting.  
Eslatma: 2.2-ga qarang.
3. O'yin texnologiyalari qoidalari bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 2.1-ga qarang.
5. Narxga va daromadga bog'liq talab elastikligi bo'yicha amaliy xayotdan masalalar tuzib keling.

#### *Nazorat shakli:*

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

*Maksimal ball: 2*

*Talabaga*

*qo'yilgan ball:* \_\_\_\_\_

*O'qituvchi*

*Imzosi:* \_\_\_\_\_

## I. O'QUV TOSHIHQIQLAR

### 1.1. Guruhlarga mustaqil ishlashlari uchun topshiriqlar

#### Эксперт вараги №1

*Эластиклик ва унинг турлари.*

Нархга боғлиқ талаб эластиклиги.

Эластикликни ҳисоблашнинг икки усули.

Кесишга талаб эластиклиги.

#### Эксперт вараги №2

*Талаб эластиклигига кура сотувчи даромадини максималлаштириш.*

Даромадга кўра талаб эластиклигини ҳисоблаш ва унинг моҳияти.

Талаб ноэластик бўлганда нархларнинг ўсишини сотувчи даромадга таъсири.

Талаб эластик бўлганда сотувчи даромадини максималлаштириш йўллари.

#### Эксперт вараги №3

*Солиқ юкни истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланганини эластиклик назариясига кура тахлили.*

Истеъмолчи зиммасига тушаётган солиқ миқдори

Ишлаб чиқарувчи зиммасига тушадиган солиқ миқдори

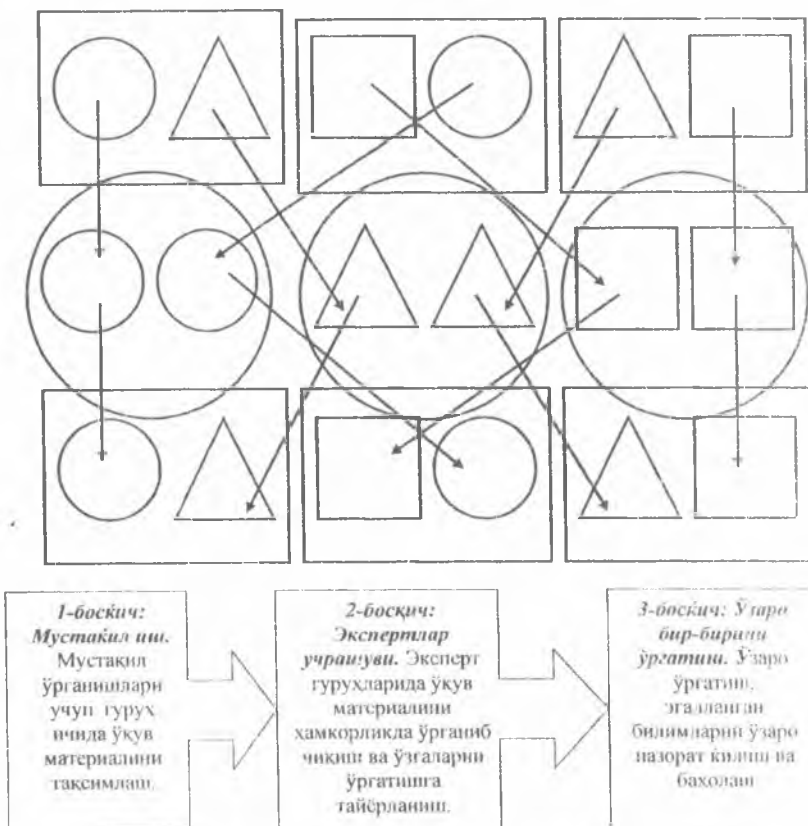
Жамиятнинг соф йўқотиши.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. «Zigzag» texnikasi

*O'zaro o'qitish* yagona tamoyilga asoslangandir: o'quv guruhi kichik guruhlarga bo'linadi. Har bir guruh a'zosi o'rganilayotgan mavzuning ma'lum sohasi bo'yicha ekspert bo'ladi va boshqalarga o'rgatadi.

Har bir guruhning asosiy maqsadi: har bir talaba mavzuni to'liq o'zlashtirishi kerak.



## 2.2. Muloqotga ishtirok etuvchilarga eslatma

1. Muloqot muammoni yechishga qaratilgan usuldir.
2. Gapirayotganda o'z zoq so'ylama, boshqalar ham o'z fikrlarini bayon etishlarini kutma.
3. Hissiyotni ifodalagan holda fikringni shunday jamlab aytki, u murod nishomga tegsin.
4. Muxolifatingni so'zlarini xurmat bilan tingla
5. Monosabatingni aniq bergin va fikrlar takrorlanishiga yo'l qo'yma!
6. O'z bilimdonliging, iqtidoring va zakovatiningni ko'rsatish uchun suylama, balki munozara maydoni doirasida so'z yuritgin.
7. Fikringni qbul qilishlari va uni ma'qul topishlari uchun kurashgin!

2.3. «Talab va taklif elastikligi» ma'riza mashg'ulotida talabalar faol vaqtni baholash ko'rsatkichlari va mezonlari

1,5 – 2 ball - «a'lo»  
 1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»  
 0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»  
 0 – 0,4 ball - «qoniqarsiz»

*Ekspert guruhlari ish natijalarini baholash mezonlari*

| <i>M e z o n l a r</i>                                                                  | <i>Maks.<br/>ball</i> | <i>Guruh faoliyati natijalarini<br/>bahosi</i> |  |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------|--|--|--|
| Ma'lumotning to'raligi                                                                  | 1,0                   |                                                |  |  |  |
| Ma'lumotning aniq, chizmati<br>tarzda taqdim etilganligi                                | 0,5                   |                                                |  |  |  |
| Guruh ishtirokchilarining faolligi<br>(to'ldirish, savollar berish, javoblar<br>berish) | 0,5                   |                                                |  |  |  |
| Ballarning maksimal hajmi                                                               | 2                     |                                                |  |  |  |

**TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

**5.2. Bilimlarni chuqurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar**

**Ma'ruza rejasi:**

- Elastiklik va uning turlari.
- Nuqtasimon va yoysimon elastikliklar, ularni hisoblash.
- Daromadga ko'ra talab elastikligi va kesishgan talab elastikligi.
- Talab elastikligiga ko'ra sotuvchi daromadini maksimalashtirish.
- Soliq yukini iste'molchi va ishlab chiqaruvchi o'rtasida taqsimlanishini elastiklik nazariyasiga ko'ra taxlili.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Talab va taklif elastikligi to'g'risidagi nazariy bilimlarni amaliyotga qo'llash ko'nikmalari bilan boyitish.

**Talabning o'quv faoliyati natijalari:**

- Talab va taklif elastikligi to'g'risida umumiy tasavvur hosil bo'ladi;
- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Jadval va grafik asosida narxga bog'liq talab va taklif elastikligi xajmining o'zgarishini anglaydilar va mustaqil fikrga ega bo'ladilar;
- Berilgan topshiriqlarni mustaqil bajaradilar va natijalarni erkin bayon etishga o'rganadilar.

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. 2. Berilgan masalalar bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1, 1.2-ga qarang.
3. O'quv topshiriqlarni bajarishga tayyorlaning.  
Eslatma: 3.1., 3.2.-qarang.
4. Mavzu bo'yicha suhbat va baxs munozaraga tayyorlaning.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_**

**O'qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

**O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR**

**1. O'QUV TOPSHIRIQLAR**

**1.1.**

**1. Misol.** Apelsinning narx bo'yicha taklif va talab elastiklik koeffitsiyentlari  $E_N$  va  $E_D$  berilgan. Apelsinning bozordagi ko'rsatkichlari quyidagicha:

$$(Q^o = 75) / (1000), \quad P^o = 750 \text{ m (1kg)}, \quad E_N = 1.6; \quad E_D = -0.8$$

- Ushbu ko'rsatkichlardan foydalanib talab va taklif funksiyasini hosil qilang?
- Faraz qilaylikki apelsinning bahosi 40%ga ko'tarildi natijada talab xajmi

qanchani tashkil etadi va ishlab chiqaruvchilar qaysi narxda ushbu talabni qondishlari mumkinligini aniqlang.

## 1.2

2. *Misol.* Faraz qilaylik, bug'doyga bo'lgan talab funksiyasi quyidagi ko'rinishda berilgan bo'lsin:

$$Q_D = 4000 - 250 \cdot P,$$

bu yerda  $P$  - bir pud bug'doy narxi;

$Q_D$  - bug'doyga bulgan talab hajmi, mln. pud.

a) sotuvchi daromadini maksimallashtiruvchi sotiladigan bug'doy hajmi  $Q$  aniqlansin.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «konikarli»

0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

### III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

#### 3.1. mavzuga doir testlar

**1. Iqtisodiyot nazariyasida omillarning kamayib borish qonuni xukm suradi. Bunday paytda qanday qilib iqtisodiy o'sishga erishish mumkin:**

- A) Juda kam miqdorda ishlab chiqarish resurslari talab qilinadi.
- B) Qo'shimcha resurslarni ishlatilishi yalpi mahulot xajmini oshirmaydi aksincha kamaytiradi.
- V) Resurslar xajmini oshirish lozim, bunday holda qo'shimcha kiritilgan resursning narxi ko'tariladi.

G) Ko'plab yana va yana resurslar talab qilinadi.

**2. Agar iqtisodiyotda omillar unumdorligining kamayib borish qonuni xukm surar ekan uni oshirishni ta'minlash uchun:**

- A) Proporsional ravishda barcha ishlab chiqarish omillarini oshirish kerak bo'ladi.
- B) Ishlab chiqarish xajmi o'zgarmas sharoitida xech bo'lmasa, bitta resursni oshirish lozim.
- V) Boshqa omillar o'zgarmas sharoitida bitta resursni oshirish kerak.
- G) Qo'shimcha ishlab chiqarilgan mahsulotning bahosini kamaytirish evaziga ishlab chiqarish resurslarini proporsional oshirish lozim.

**3. Agar jamiyatda ishlab chiqarish resurslari ko'paysa:**

- A) To-var va xizmatlar xajmi oshadi.
- B) Iqtisodiyot tovar va xizmatlarni oshirish imkoniyatiga ega bo'ladi.
- V) Ishlab chiqarish texnologiyasining sifati yaxshilanadi.
- G) Insonlarning turmush tarzi yaxshilanadi.

**4. Narxga bog'liq talab elastikligi yuqori bo'ladi:**

- A) Zeb-ziynatga nisbatan birlamchi ehtiyoj uchun ishlatiladigan tovarlarning.
- B) Iste'molchilarga foydali bo'lgan tovarlarga.
- V) Alternativ harajatlari yuqori bo'lgan tovarlar uchun.
- G) Barcha javoblar noto'g'ri.

**5. Tovar taklifining kamayishi o'sishiga olib keladi:**

- A) To'ldiruvchi tovarlarga bo'lgan talabning
- B) Sotuvchi tushumining, agar tovar narxga bog'liq ravishda elastik bo'lsa.
- V) Sotuvchi tushumining, agar tovar narxga bog'liq ravishda noelastik bo'lsa.
- G) Ushbu tovarga bo'lgan talabning.
- D) O'zaro bir-birini o'zini bosuvchi tovarlarga bo'lgan talabning.

### ***3.2. Tezkor surov uchun savollar:***

1. Elastiklik nimani ifodalaydi?
2. Talab va taklifning narx bo'yicha elastikligi qanday mazmunga ega?
3. Talabning elastik, elastik emas va birlik elastikka teng bo'lish shartlarini ko'rsatib bering.
4. Qaysi hollarda tovarlar normal tovarlar bo'ladi?
5. Sotuvchi daromadiga talab elastikligini ta'sirini tushuntirib bering.

### **TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

---

**6.1. Muammoli ma’ruza mashguloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar**

**Ma’ruza rejası:**

- Naflik nazariyasining asosiy qoidalari.
- Naflik funksiyasi, umumiy naflilik va chekli naflilik.
- Befarqlik chizig’i va ne’matlarni chekli almashtirish normasi.
- Byudjet chizig’i va byudjet chegarasi.
- Iste’molchi tanlovi masalasi va uni grafik usulidagi yechimi tahlili, iste’molchi muvozanati.

**Mashg’ulotning maqsadi:** Iste’molchi tanlovi nazariyasining mohiyati va naflilik funksiyasidan kelib chiqib talabning shakllanishi to’g’risidagi keng qamrovli bilimlarni rivojlantirish.

**Talabani o’quv faoliyati natijalari:**

- Iste’molchilar nazariyasi va uning ahamiyati to’g’risida fikrlar shakllanadi;
- Naflik nazariyasi oraqali bozorda shakllanadigan talab va narx mexanizmi to’g’risida tushunchalar hosil bo’ladi;
- Chekli naflik va naflikni kamayish qonuning grafik usulidagi talqini borasida tasavvur hosil bo’ladi;
- Bozor bahosining shakllanishi, talab va taklif xajmining o’zgarishi natijasida iste’molchi ortiqchaligi va ishlab chiqaruvchi ortiqchaligini tushunib yetish.
- Befarqlik egri chizig’i va kartasi xaqida ilk tasavvurlar hosil bo’ladi.

**Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:**

1. Ma’ruza matni va o’quv hujjatlari bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1-ga qarang.
2. O’quv topshiriqlar bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 2.1, 2.2, 2.3-ga qarang.

**Nazorat shakli:**

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2**

**Talabaga  
qo’yilgan ball: \_\_\_\_\_**

**O’qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

# O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

## I. O'QUV MATERIALLAR

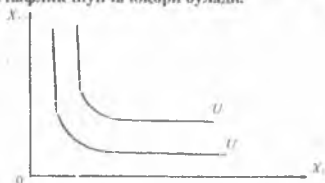
### 1.1. Mavzuga doir ayrim tushunchalar va ularning talqini

Истеъмолчи ўз физиологик эҳтиёжини қондиришга ҳаракат қилади. Ушбу эҳтиёжини қондириш даражаси ёки турмуш фаровонлиги даражаси нафлик дейилади. Ёеъмат нафликлани —ёеъматнинг инсон эҳтиёжини қондири олин хусусиятидир.

Чекли нафликлик(MU)- бу бирор ёеъматдан қўшимча бирлик истеъмол қилиш натижасида (бошқа ёеъматлар истеъмолчи ўғармаганда) истеъмолчи томонидан олинидиган қўшимча наф. Аммо, бирор ёеъматдан ҳар бирлик қўшимча истеъмол қилиш олиндиғисига инсбатан камроқ наф беради ва ёеъматнинг бундай хусусиятига чекли нафликнинг камайиш қонуни дейилади.

$$MU_i = \frac{\partial U}{\partial X_i}$$

Бефарклик эғри чигиш-бу истеъмолчи учун бир хил наф берувчи ёеъматлар комбинацияларини ифодалайди. Бефарклик эғри чигишлари маъмуаси бефарклик эғри чигишлари картасини беради. Бефарклик эғри чигишлари канчалик ўнда ва тепада жойлашган бўлса, унга тўғри келадиган нафлик шунча юкори бўлади.

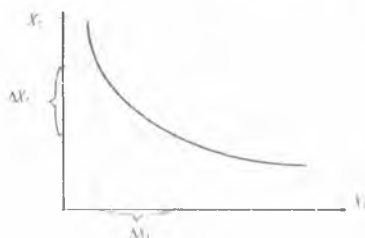


Ёеъматларнинг бир-бирини ўрин босиш зонаси деб- бир ёеъмат билан иккинчи ёеъматини самарали алмаштириш мумкин бўлан ораликга айтилади.

Бефарклик эғри чигишининг пастга томон ётиклити бир ёеъматини иккинчи ёеъмат билан чекли алмаштарини нормасини ифодазайди.

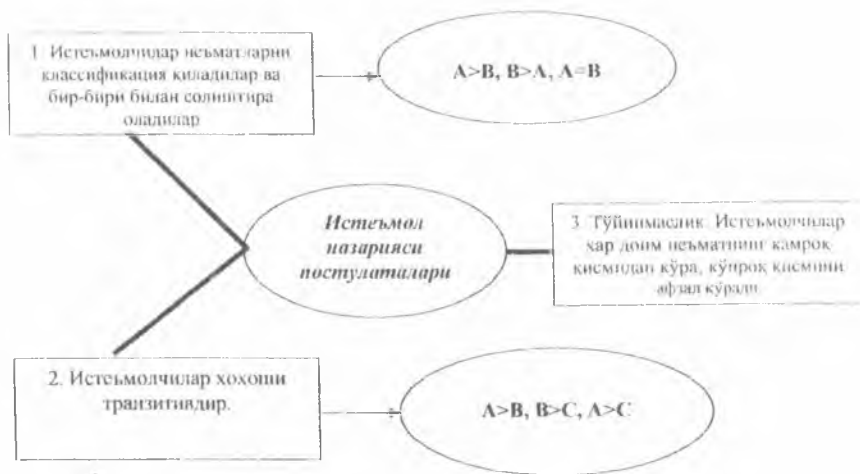
$$MRS_{X_1, X_2} = - \frac{\Delta X_2}{\Delta X_1}$$

$$MRS_{X_1, X_2} = \frac{MU_{X_1}}{MU_{X_2}} = - \frac{\Delta X_2}{\Delta X_1}$$

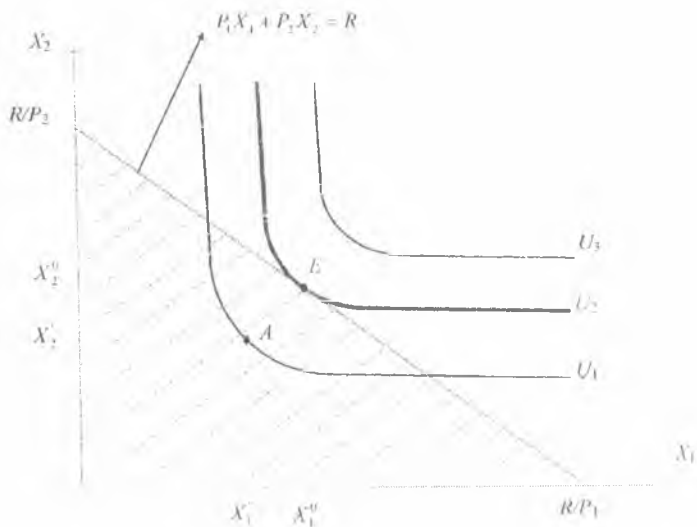


Истеъмол назарисида ўринлигини лозим бўлан таъриф ва категориялар ҳамда уларнинг графикдаги илзхи

## 1.2. Iste'mol nazariyasidagi postulatalar.



## 2.2. Iste'molchi tanlovi



## II. O'QUV TOPSHIRIQLARI

### 2.1. Muammoning qo'yilishi/ muammo ichidagi masalalar, xulosa va qaror qabul qilish.

**Muammoning qo'yilishi:** Iste'molchi ehtiyojini maksimal qondirish yo'llari va muvozanatlik shartini o'rnatish.

**Birinchi masalaning shakli va shamoyili:** Iste'molchi xatti harakati va psixologiyasidan kelib chiqib, naflik nazariyasini keng ko'lamda taxlil qilish.

| Masalani<br>qaratilgan<br>savollar:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | yechishga<br>muammoli | Yechimi:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Iste'molchilar o'z naflligini maksimal qondirishlari uchun daromadlarini qanday sarflaydilar?</li> <li>Daromad va tovar narxi iste'molchilar tanloviga qanday ta'sir ko'rsatadi?</li> <li>Tranzitivlik deganda nimani tushunasiz?</li> <li>Befarqlik egri chiziqlari nima uchun xech qachon kesishmaydi?</li> <li>Iste'molchilar qaroriga qanday omillar ta'sir ko'rsatadi?</li> <li>Umumiy naflik qachon maksimum holatga erishadi?</li> <li>Nima sababdan bir ne'matni ikkinchi ne'mat bilan almashtirish oshib borgan sari chekli almashtirish normasi kamayib boradi?</li> </ul> |                       | <p>Iste'mol nazariyasida iste'molchilar ma'lum didga, xohishga ega va ular bu xohish va didlarini qanoatlantirishda hyudjetlari bilan chegaralangan. Bunday holatda ular ne'matlar majmualaridan maksimal naf keltiradigan majmuani tanlashga harakat qiladi. Iste'mol nazariyasida iste'molchining daromadi chegaralangan; iste'molchilar tomonidan sotib olinadigan ne'mat narxi uning miqdoriga bog'liq emas; iste'molchilar ne'mat naflligini to'liq biladi, iste'molchi maksimal naf beruvchi ne'matlar majmuasini tanlaydi, deb faraz qilinadi.</p> <p>Agar iste'molchi A majmuani B ga nisbatan ko'proq xoxlasa va B majmuani S majmuadan ko'ra ko'proq xoxlasa, unda u A majmuani S majmuaga nisbatan ko'proq xoxlagan bo'ladi, ya'ni <math>A &gt; B</math>; <math>B &gt; S</math>; <math>\rightarrow A &gt; S</math>.</p> <p>Tovarning narxi iste'molchining daromadi uning qaror qabul qilishiga ta'sir ko'rsatadi.</p> <p>Naflik funksiyasi orqali nafaqat umumiy naflikni ifodalash mumkin, balki ketma-ket ne'matdan qo'shimcha bir-birlik iste'mol qilish natijasida oladigan qo'shimcha o'sgan naf miqdorini ifodalovchi, chekli nafni ham aniqlash mumkin. Chekli naflik nolga teng bo'lganda umumiy naflik maksimal bo'ladi.</p> <p>Befarqlik chizig'i koordinata boshiga nisbatan botiq bo'lgani uchun chekli almashtirish normasi bir ne'mat bilan boshqa ne'matni almashtirish oshib borgan sari kamayib boradi.</p> |

## 2.2. Tarqatma materialning taxminiy nusxasi

### FSMU texnologiyasi

(F) – Fikringizni bayon eting.

(S) – Fikringiz bayoniga biron sabab ko'rsating.

(M) – Ko'rsatilgan sababni tushuntiruvchi misol keltiring.

(U) – Fikringizni umumlashtiring.

Ushbu texnologiya tinglovchilarni o'z fikrini himoya qilishga, erkin fikrlash va o'z fikrini boshqalarga o'tkazishga, ochiq holda bahslashishga, egallangan bilimlarni tahlil qilishga va qay darajada egallaganliklarini baholashga hamda tinglovchilarni bahslashish madaniyatiga o'rgatadi.

## 2.3. Chekli naflikning kamayib borish qonuni xayotga tadbqiq etish

tasvirlanishi?

F - Fikringizni bayon eting.

S - Fikringizni bayoniga biror sabab ko'rsating.

M - Ko'rsatilgan sababni tushuntiruvchi misol keltiring.

U - Fikringizni umumlashtiring.

### III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

#### 3.1. «Iste'molchi tanlovi nazariyasi» ma'ruza mashgulotida talabalar faoliyatini baxolash kursatkichlari va mezonlari

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «konikarli»

0 – 0,4 ball - «konikarsiz»

**TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

## 6 2 Seminar – anjuman mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar

### ***Mashg'ulot rejas:***

- Naflilik nazariyasining asosiy qoidalari.
- Naflilik funksiyasi, umumiy naflilik va chekli naflilik.
- Befarqlik chizig'i va ne'matlarni chekli almashtirish normasi.
- Byudjet chizig'i va byudjet chegarasi.
- Iste'molchi tanlovi masalasi va uni grafik usulidagi yechimi tahlili, iste'molchi muvozanati.

***Mashg'ulotning maqsadi:*** Iste'molchi tanlovi to'g'risidagi nazariy bilimlarini mustaxkamlash va chuqurlashtirish.

### ***Talabaning o'quv faoliyati natijalari:***

- Naflilik va uni qondirish uchun qancha birlikda tovar va xizmatlarni iste'mol qilish bo'yicha tushunchalari mustaxkamlanadi;
- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Jadval va grafik asosida iste'molchining muvozanatlik shartini tushunib yetadilar;
- Berilgan topshiriqlarni mustaqil bajaradilar va natijalarni erkin bayon etishga o'rganadilar.

### ***Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:***

1. Suhbatga tayyorlaning, mavzu bo'yicha topshiriqlarni bajaring.  
Eslatma: 1.1, 1.2-ga qarang.
3. Munozaraga kirish qoidasi bilan tanishib chiqing va munozaraga tashlanadigan savollarga javoblar bering.  
Eslatma: 2.1, 2.2., 2.3.-ga qarang.
4. Baholash mezonlari bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 2.4-ga qarang.

|                                                                                            |                                                                                                 |                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b><i>Nazorat shakli:</i></b><br>Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish | <b><i>Maksimal ball: 2</i></b><br><b><i>Talabaga</i></b><br><b><i>qo'yilgan ball:</i></b> _____ | <b><i>O'qituvchi</i></b><br><b><i>imzosi:</i></b> _____ |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|

## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV TOPSHIRIQLAR

#### ***1.1. BBB jadvalini to'ldirish uchun tavsiyalar***

1. Fayanch ibora va tushunchalar bilan tanishib chiqing.
2. BBB jadvalini to'ldirish uchun tayanch ibora va tushunchalarning tartib raqamidan foydalaning.

| Bilaman | Bilishni istayman | Bilib oldim |
|---------|-------------------|-------------|
| 1       | 2                 | 3           |
|         |                   |             |

## 1.2. Tayanch ibora va tushunchalar

|     |                                                |
|-----|------------------------------------------------|
| 1.  | Ne'mat                                         |
| 2.  | Naflik                                         |
| 3.  | Naflik funksiyasi                              |
| 4.  | Chekli naflik                                  |
| 5.  | Umumiy naflik                                  |
| 6.  | Chekli naflikning kamayish qonuni              |
| 7.  | Befarqlik egri chizig'i                        |
| 8.  | Befarqlik egri chiziqlari kartasi              |
| 9.  | Chekli transformatsiya normasi                 |
| 10. | Ne'matlarning bir-birini o'rmini bosish zonasi |
| 11. | Byudjet chizig'i                               |
| 12. | Daromad                                        |
| 13. | Iste'molchining tanlov soxasi                  |
| 14. | Byudjet chegarasi                              |
| 15. | Byudjet chegarasi tenglamasi                   |
| 16. | Iste'molchi muvozanati                         |
| 17. | Gossen qonuni                                  |
| 18. | Marjinalizm nazariyasi                         |
| 19. | Ne'matlar xajmi                                |

## II. MA'LUMOT-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Munozara ishtirokchisiga eslatma

1. Munozara munosabatlarni hal etish emas, balki muammolar yechimini hamkorlikda topish metodidir.
2. Boshqalar ham fikr bildirishlariga imkoniyat yaratish uchun uzoq gapirma
3. Aqlli fikrlaring maqsadga yetishi uchun so'zlaringni taroziga sol, o'ylab, so'ngra gapir. his-tuyrularingni nazorat qil.
4. Taqrizchi va opponent fikrini to'g'ri tushunishga harakat qil. Uning fikrini hurmat qil
5. Faqat munozara mavzusi bo'yichagina, aniq fikr bildir.
6. O'z taqdimoting bilan kimgadir yoqishga yoki aksincha xafa qilishga urinma

### 2.2. Anjuman ishtirokchilari uchun belgilangan reglament:

Dokladchi – 5 daqiqa

Taqrizchi – 3 daqiqa

Dokladchilar tomonidan savollarga javob berish – 3 daqiqa

Takrizchilar tomonidan savollarga javob berish – 3 daqiqa

Muhokama va munozara uchun – 3 daqiqa

### 2.3. Semenar-anjumanda taqdim etiladigan mavzular:

Ne'matlar nafiligi, umumiy nafilik va chekli nafilik.

Chekli nafilikning kamayish qonuni.

Umumiy nafilikni maksimallashtirish sharti.

Befarqlik chizig'i va chekli almashtirish normasi.

Byudjet chizig'i va byudjet chegarasi.

Iste'molchining optimallik sharti.

### 2.4. Munozara ishtirokchilarini baxolash mezonlari

| <b>Baxolash mezonlari (ballda)</b>                                                                                                                            | <b>Doklad kiluvchilar</b>       |  |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--|--|--|
| 1. Doklad mazmuni (1,0):<br>- dolzarbligi;<br>- bayon kilinishining tushunarligi, izchilligi va mantiqiy bog'liqligi;<br>- xulosaning aniq shakllantirilishi. |                                 |  |  |  |
| 2. Foydalanilayotgan ma'lumotning yangiligi (0,5)                                                                                                             |                                 |  |  |  |
| 3. Takdimotda kulanilgan vositalar (0,4)                                                                                                                      |                                 |  |  |  |
| 4. Reglamentga rioya kilish (0,1)                                                                                                                             |                                 |  |  |  |
| <b>Jami:</b>                                                                                                                                                  |                                 |  |  |  |
|                                                                                                                                                               | <b>takrizchilar</b>             |  |  |  |
| 1. Dokladni yangilik bilan tuldiganligiga (0,5)                                                                                                               |                                 |  |  |  |
| 2. Dokladning kuchli va bush tomonlarini aniq kursatganiga (1,5)                                                                                              |                                 |  |  |  |
| <b>Jami:</b>                                                                                                                                                  |                                 |  |  |  |
|                                                                                                                                                               | <b>Munozara ishtirokchilari</b> |  |  |  |
| 1. Savollar:<br>- xajmi (0,1 har bir savol uchun);<br>- mazmuni va moxiyati bo'yicha (0,3)                                                                    |                                 |  |  |  |
| 2. Kushimcha kiritganiga (1,0)                                                                                                                                |                                 |  |  |  |
| <b>Jami:</b>                                                                                                                                                  |                                 |  |  |  |

### **III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR**

#### ***3.1. Nazorat savollari:***

1. Iste'molchining tanlovini bozor sharoitida qaysi omillar belgilaydi?
2. Chekli naflikning mazmunini izoxlang?
3. Chekli naflikning kamayish qonuni tushuntiring?
4. Befarqlik egri chiziqlarining shakli va joylashuvi nima bilan aniqlanadi?
5. Befarqlik egri chiziqlari nima uchun kesishmaydi?
6. Iste'molchining tanloviga tovar narxi va iste'molchi daromadi qanday ta'sir qilishini izoxlab bering?
7. Chekli transformatsiya normasi qanday hisoblanadi?
8. Byudjet chegarasi va iste'molchining tanlov sohasi qanday aniqlanadi?
10. Iste'molchi xohishi tranzitivdir deganda nimani tushunasiz?

### **TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

---

## “DAROMAD-SAMARASI VA ALMASHTIRISH SAMARASI”

### 7.1. Kurgazmali (vizuallashgan) ma’ruza mashguloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar

#### *Ma’ruza rejasi:*

- «Daromad-iste’mol» chizig’i va uning tahlili.
- «Narx-iste’mol» chizig’i va uning tahlili.
- Normal va past kategoriyali tovarlar uchun daromad va almashtirish samarasi.
- O’rmini bosuvchi va to’ldiruvchi tovarlar.

**Mashg’ulotning maqsadi:** Bozor iqtisodiyoti sharoitida iste’molchilar daromadining o’zgarish yoki harid qilinishi mumkin bo’lgan tovarlar narxining o’zgarishi iste’molchilarning qaror qabul qilishlariga qanday qilib ta’sir ko’rsatishini o’rgatishdan iborat.

#### *Talabaning o’quv faoliyati natijalari:*

- Iste’molchilar daromadining o’zgarishi oqibatida byudjet chizig’ining siljishi va narxlar o’zgarganda ham iste’molchi byudjetiga qanday ta’sir ko’rsatishi xaqida tushunchalar hosil bo’ladi;
- Engel egri chiziqlarining joylashuvi va iste’molchilar daromadini eng avvalo qanday mahsulotlar haridiga sarflashlari xaqidagi to’liq fikrlarga ega bo’ladilar;
- Turmush darajasi chizig’i, narx-iste’mol chiziqlarining mohiyati tushunib yetiladi;
- Tovarlarni narxi pasayganda yoki iste’molchilar daromadi oshganda daromad va almashtirish samaralarini hisoblash hamda umumiy Samara nechaga teng bo’lishini topish xususida bilimlarga ega bo’linadi.

#### *Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:*

1. O’quv materiallari bilan tanishib chiqing va o’z fikringizni galma-galdan bildiring.

Eslatma: 1.1-1.4-ga qarang.

2. Quyidagi savollarga javob bering.

- Iste’molchilarning daromadi o’zgarganda iste’mol xajmi qanday o’zgaradi?
- Past kategoriyali tovarlarga bo’lgan talab iste’molchining daromadi o’zgarganda qanday ta’sir ko’rsatadi?

3. Mavzuga doir o’rgangan bilimlaringizdan foydalanib topshiriqni bajaring.

Eslatma: 2.1.-qarang.

#### *Nazorat shakli:*

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat

#### *Maksimal ball: 2*

#### *Talabaga*

*qo’yilgan ball:* \_\_\_\_\_

#### *O’qituvchi*

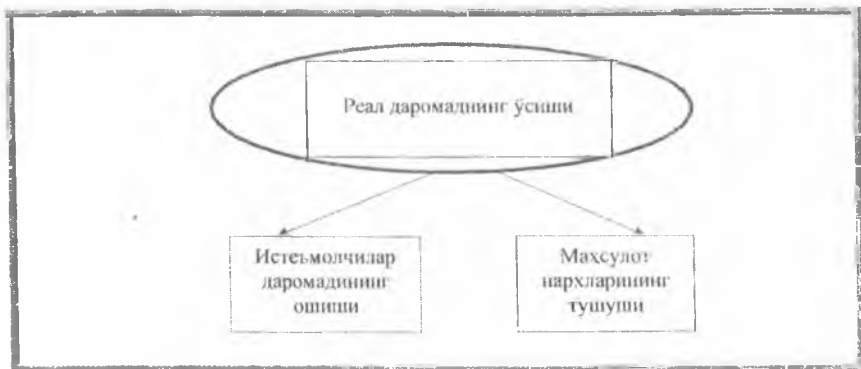
*imzosi:* \_\_\_\_\_

qilish.

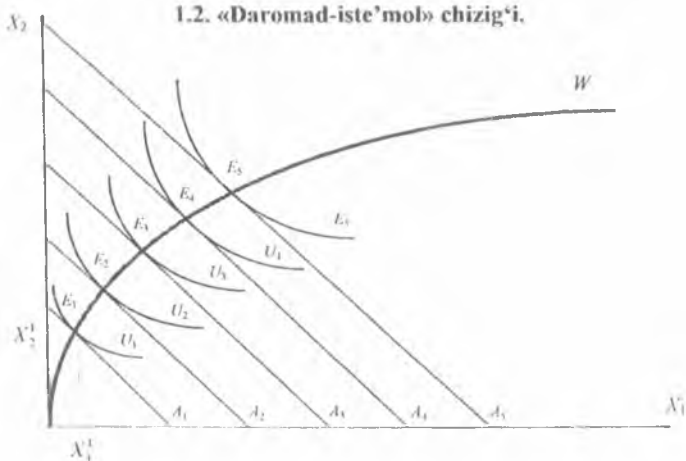
## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV MATERIALLAR

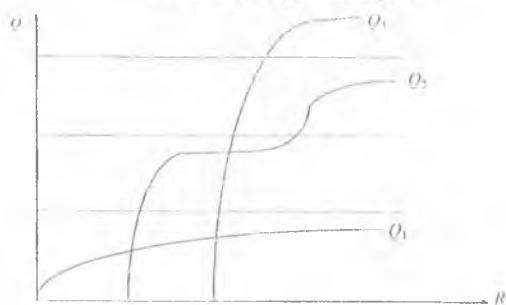
#### 1.1. Real daromadning o'sishiga olib keladigan omillar



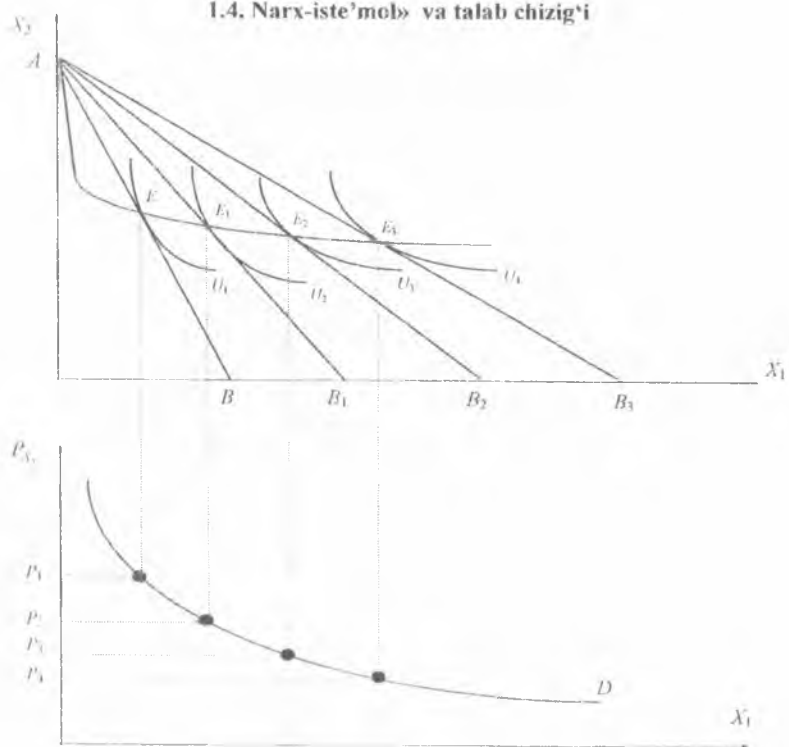
#### 1.2. «Daromad-iste'mol» chizig'i.

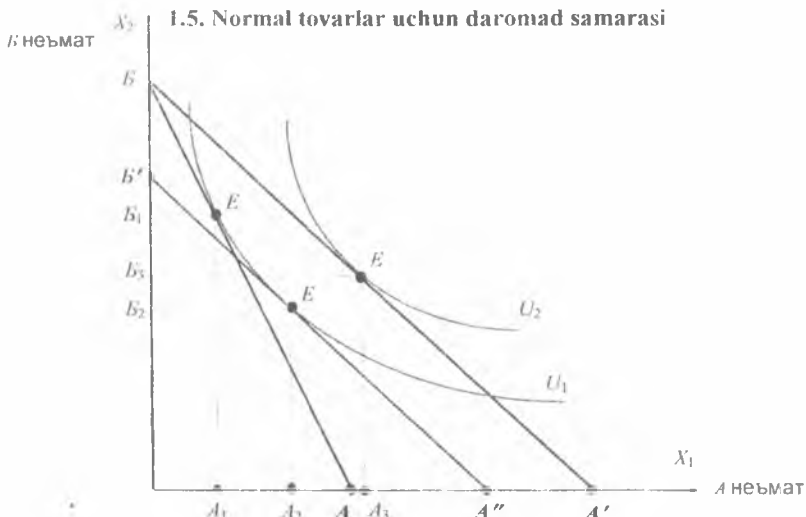


### 1.3. Engel egri chiziqlari



### 1.4. «Narx-iste'mol» va talab chizig'i





## II. O'QUV TOPSHIRIQLAR

### 2.1. Test savollari

*Keltirilgan javoblardan to'g'risini tanlang!*

1. Normal tovarlarga bo'lgan "daromad-samarasi" shuni bildiradiki:

- A) X mahsulotning bahosi ko'tarilganda iste'molchi ushbu va boshqa mahsulotlar haridini pasaytiradi.
- B) X mahsulot narxining pasayishi ushbu mahsulot iste'moli xajmining oshishiga olib keladi.
- V) Agarda X mahsulotning narxi o'zgarganda, iste'molchi o'z haridini qayta taqsimlagan holda quyidagi tenglik ta'minlanishi lozim:

$$MU_x (P_x = MU_y/P_y = \dots \dots \dots MU_n/P_n)$$

G) Hamma javoblar to'g'ri.

2. X mahsulotning narxi tushganda:

- A) Daromad samarasi iste'molchining ko'proq mahsulot harid qilishini rag'batlantiradi, almashtirish samarasi esa kamroq..

B) Daromad samarasi va almashtirish samarasi oqibatida iste'molchi X mahsulotdan ko'proq sotib olinadi.

V) daromad samarasi oqibatida X mahsulotdan kamroq, almashtirish samarasi oqibatida esa ko'proq harid qilinadi.

G) daromad samarasi va almashtirish samarasi X mahsulot iste'molchining kamayishiga olib keladi.

**3. Agar X mahsulotning narxi pasayganda iste'mol qilish xajmi ham pasaysa**

**:**

A) X normal tovar hisoblanadi.

B) X giffen tovar hisoblanadi.

V) X past kategoriyali tovar hisoblanadi.

G) Bozorda turli vaziyatlar sabab bo'lgan.

**4. Boshqa sharoitlar o'zgarmas bo'lganda X mahsulotning ketma-ket iste'moli chekli naflikni sekin asta pasayishiga olib keladi. X mahsulot bunday holda :**

A) X tovar sifatsiz hisoblanadi.

B) almashtirish samarasi daromad samarasidan yuqori.

V) X tovarga bo'lgan talab elastikligi yuqori.

G) O'rin bosar tovar bilan X tovarning kesishgan talab elastikligi manfiy.

**5. Iste'molchining daromadi o'zgarmas bo'lgan sharoitda X tovar narxining oshishi Y tovar narxi o'zgarmaganda olib keladi:**

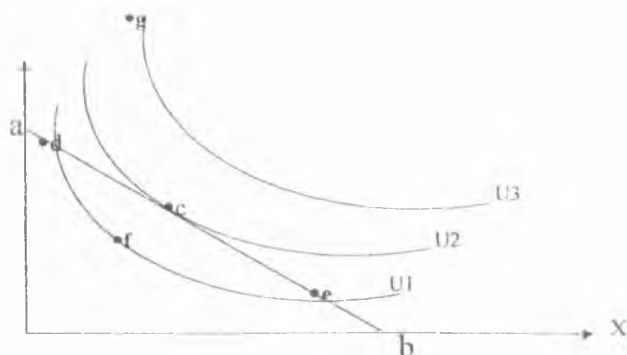
A) Byudjet chizig'i pastga siljiydi

B) Byudjet chizig'i parallel o'ngga ko'chadi.

V) Byudjet chizig'i umuman o'zgarinaydi.

G) X o'qqa yo'naltirilgan byudjet chizig'i yuqoriga siljiydi.

**6. Quyida keltirilgan grafikda iste'molchi muvozanati qaysi nuqtada erishiladi?**



- A) d, f, e nuqtalarda muvozanatlikka erishadi.
- B) Byudjet chizig'ining istagan nuqtasida.
- V) g nuqtada
- G) s nuqtada.

### III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

3.1. «Iste'molchi tanlovi nazariyasi» ma'ruza mashg'ulotida talabalar faoliyatini baxolash kursatkichlari va mezonlari

- 1,5 – 2 ball - «a'lo»
- 1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»
- 0,5 – 0,9 ball - «konikarli»
- 0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

### TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

**7.2. Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar**

**Ma'ruza rejası:**

- Naflilik nazariyasining asosiy qoidalari.
- Naflilik funksiyasi, umumiy naflilik va chekli naflilik.
- Befarqlik chizig'i va ne'matlarni chekli almashtirish normasi.
- Byudjet chizig'i va byudjet chegarasi.
- Iste'molchi tanlovi masalasi va uni grafik usulidagi yechimi tahlili, iste'molchi muvozanati.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Iste'molchi tanlovi to'g'risidagi nazariy bilimlarini mustaxkamlash va chuqurlashtirish.

**Talabaning o'quv faoliyati natijalari:**

- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Daromad o'sganda iste'molchilar talablarining o'zgarishi xaqida aniq tushunchalar hosil bo'ladi;
- Turmush darajasining ko'tarilishiga qanday omillar ta'sir ko'rsatishi mumkinligini anglaydilar;
- Engel chiziqlarining grafikdagi joylashuvi asosida iste'mol tarkibining turlicha bo'lishini tushunib yetadilar;
- Real daromadning o'sishi va talab o'zgarishining qancha qismi narxning pasayishiga bog'liqligini faxmlaydilar;
- Bozor sharoitida daromad samarasi va almashtirish samarasining ajratilishi tovarlarga narx belgilash qonuniyatlarini yaxshiroq tushunishga yo'naltiradi;
- Normal tovarlar, past kategoriyali tovarlar va oliy sifatli tovarlarga bo'lgan talabni iste'molchi daromadining o'zgarishi orqali tahlil qilish;
- o'quv topshiriq'ining mazmunini va uni yechimini topish jarayonini tushuntiradi;
- o'quv topshiriq'ini mustaqil ravishda bajaradi va umumiy natijalarini hosil qiladi.

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Guruhlarda ishlash qoidasi bilan tanishib chiqing.

Eslatma: 2.1-ga qarang.

3. O'quv topshiriqlarni bajarishga tayyorlaning.

Eslatma: 1.1.-qarang.

4. Mavzu bo'yicha suhbat va baxs munozaraga tayyorlaning.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_**

**O'qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV TOPSHIRIQLAR 1.1. INDIVIDUAL VA GURUXLARDA ISHLASH UCHUN TOPSHIRIQLAR

#### 1-GURUX

1. Daromad va almashtirish samaralarini iste'molchining turmush darajasiga ta'sirini tushuntirib bering.
2. Ne'matlar narxi tushganda byudjet chizig'ini siljitish zarurmi? Nima uchun? Ushbu savol asosida FSMU jadvalini to'ldiring.

#### FSMU jadvali

*Ne'matlar narxi tushganda byudjet chizig'ini siljitish zarurmi?*

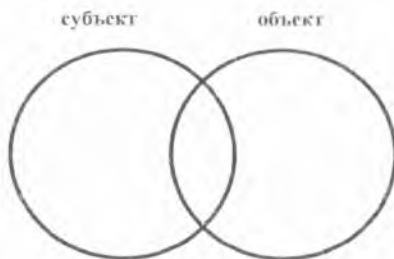
|                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------|
| <b>F</b> (Fikringizni bayon eting).                             |
| <b>S</b> (Fikringiz bayoniga biror sabab ko'rsating).           |
| <b>M</b> (Ko'rsatilgan sababga tushuntiruvchi misol keltiring). |
| <b>U</b> (Fikringizni umumlashtiring).                          |

#### 2-GURUX

1. Iste'molchining individual tanloviga ta'sir ko'rsatadigan ob'ektiv va sub'ektiv sabablar qaysilar? Quyidagi jadvalni to'ldiring:

| <i>Sub'ektiv sabablarni keltiring</i>    | <i>Ob'ektiv sabablarni izoxlang</i>      |
|------------------------------------------|------------------------------------------|
| <br><br><br><br><br><br><br><br><br><br> | <br><br><br><br><br><br><br><br><br><br> |

2. Real daromadning o'sishiga olib keladigan omillar nimalar?
3. Narx o'zgarishining talab qilingan tovar va xizmatlar miqdoriga ta'sirini nechta qismga ajratish mumkin?  
Venna diagrammasini to'ldiring.  
Ishingizni tushuntiring va izoh bering.



**Венна диаграммаси** – умумий хусусиятларга эга бўлган 2-3 томонларини солиштириш /карама-карши кўйиш /такқослаш учун қўлланилади. Иштирокчиларнинг тафаккур кўлини, солиштириш, карама-карши кўйиш ва такқослаш малакаларини ривожлантиради; асосан маъруза машғулотининг якуний босқичида тўлдирилади.

Венна диаграммасини тўлдириш қондаси билан танишади. Индивидуал / жуфтликда Венна диаграммасини ишлаб чиқади, доираларини кесилимаган томонларини тўлдиради (х).

Жуфтликлар ҳосил қилиб, ўз диаграммаларини солиштиради ва тўлдиради

Доиралар кесилишган жойини ҳодиса ёки предметнинг, 2-3 доиранинг ўхшашлик томонлари, ҳар иккаласига (ёки учаласига) тааллуқли бўлган умумий хусусиятлари қайд этилиб, тўлдирилади

### 3-GURUH

1. Daromad va almashtirish samarasi miqdorini ko'rsating. Narxlar va iste'molchilarning daromadi o'zgarganda byudjet chizig'ining siljishi yoki siljimaslik shartini keltiring. Ushbu savol yuzasidan quyidagi T-sxema jadvalini to'ldiring

#### T-sxema

##### Personalni boshqarish uslublari

O'zgarishlar

Byudjet chizig'i o'ngga siljiydi

Byudjet chizig'i Chapga siljiydi

Tovarlar narxi pasayganda

|                                              |  |  |
|----------------------------------------------|--|--|
| <i>Tovarlar narxi<br/>ko'tarilganda</i>      |  |  |
| <i>Iste'molchining<br/>daromadi oshganda</i> |  |  |

2. Real daromadning o'sishi deganda nimani tushunasiz?.

3. Umumiy samara kanday aniqlanadi?

“Narx-iste'mol” chizig'i qanda qilib talab chizig'ini berishini izoxlang  
Fikringizni sxema asosida tushuntiring.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Guruxlarda ishlash qoidasi

- Har bir kishi o'z guruxidagi talabani fikrini mulozimat bilan eshitishi va uni bo'lmashligi lozim;
  - Har bir kishi o'zi mustaqil berilgan topshiriqqa mas'uliyat bilan yondoshishi kerak;
  - Bir-birlaringizga kerakli paytda yordam qo'lingizni chuzing;
  - So'rab bilgan olim, orfanib so'ramagan o'ziga zolim tamoyiliga amal qiling;
- Esdan chiqarmang:
- Guruxning olgan bahosi bu sizning bahoyingiz!
  - Kemaga tushganing joni bir!

### 2.2. Guruh ishlarini baholash jadvali

| Guruhlar | Javobning<br>to'raligi,<br>aniqligi,<br>tushunar<br>liligi (1,0) | Ko'rgazma<br>liligi<br>(0,5) | Guruh<br>ishtirokchi<br>larining<br>faolligi<br>(0,5) | Ballarning<br>umumiy<br>hajmi | Bahosi |
|----------|------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------|--------|
| 1.       |                                                                  |                              |                                                       |                               |        |
| 2.       |                                                                  |                              |                                                       |                               |        |
| 3.       |                                                                  |                              |                                                       |                               |        |

Har bir guruh ikkinchi guruh taqdimotini baholpash mezonlarini ballarini qo'shish orqali baholaydi. Guruh olgan baho har bir guruh ishtirokchisining bahosi hisoblanadi:

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5-0,9 ball - «qoniqarli»

0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz».

### III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

#### *3.1. Bilimlarni faollashtirish uchun savollar*

2. Daromad samarasi manfiy bo'lishi mumkinmi?
3. Tovarlar narxi va chekli naflik to'g'ri proporsional ekanligini asoslang.
4. Almashtirish samarasi qanday hisoblanadi?
5. Daromad samarasi qanday hisoblanadi?
6. Giffen paradoksini tushuntiring.

#### TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

---

## “BOZOR VA TAVAKKALCHILIK”

### 8.1. Mutaxassis (ekspert) ishtirokidagi ma’ruza mashg’uloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar

#### *Ma’ruza rejasi:*

- Bozor iqtisodiyoti davrida tavakkalchilik va uning vujudga kelishi.
- Tavakkalchilikni o’lchash.
- Tavakkalchilikka bo’lgan munosabatlar.
- Tavakkalchilikni pasaytirish yo’llari.

*Mashg’ulotning maqsadi:* Noaniqlik sharoitda tavakkalchilikni o’lchash va uni pasaytirish yo’llarini o’rgatish.

#### *Talabaning o’quv faoliyati natijalari:*

- Noaniqlik sharoitida cheklangan resurslarning samarasiz taqsimlanishi, ortiqcha sarflar va vaqtni yo’qotishga olib kelishini anglaydilar;
- Ehtimol tushunchasi orqali tavakkalchilikni o’lchash usullarini o’rganadilar;
- Asimmetrik axborotlarni pasaytirishning bir qancha usullarini uqib oladilar;
- Investitsiya tavakkalchiligini izoxlaydi.

#### *Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:*

1. O’quv uslubiy ko’rgazma materiallar bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1., 1.2.-ga qarang.
3. Ekspertga beriladigan savollarni o’rganib chiqing va qo’shimchalar kiriting.  
Eslatma: 2.1.-qarang.
4. Mavzu bo’yicha suhbat va baxs munozaraga tayyorlaning.

#### *Nazorat shakli:*

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

#### *Maksimal ball: 2*

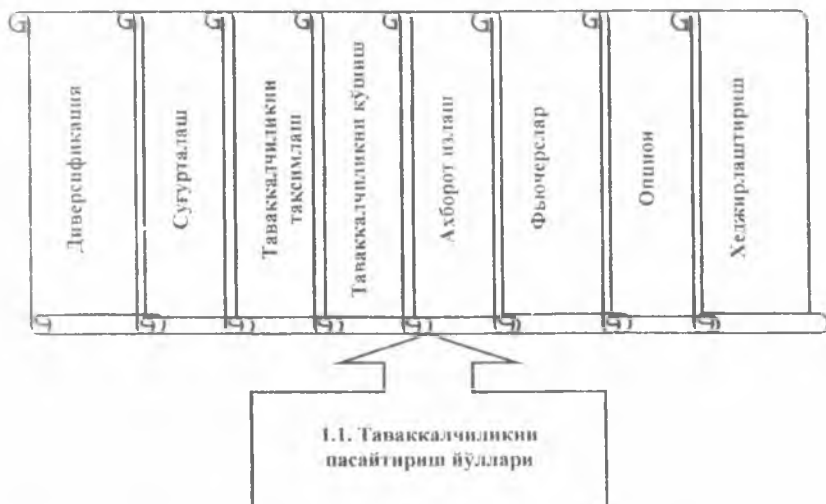
#### *Talabaga*

*qo’yilgan ball:* \_\_\_\_\_

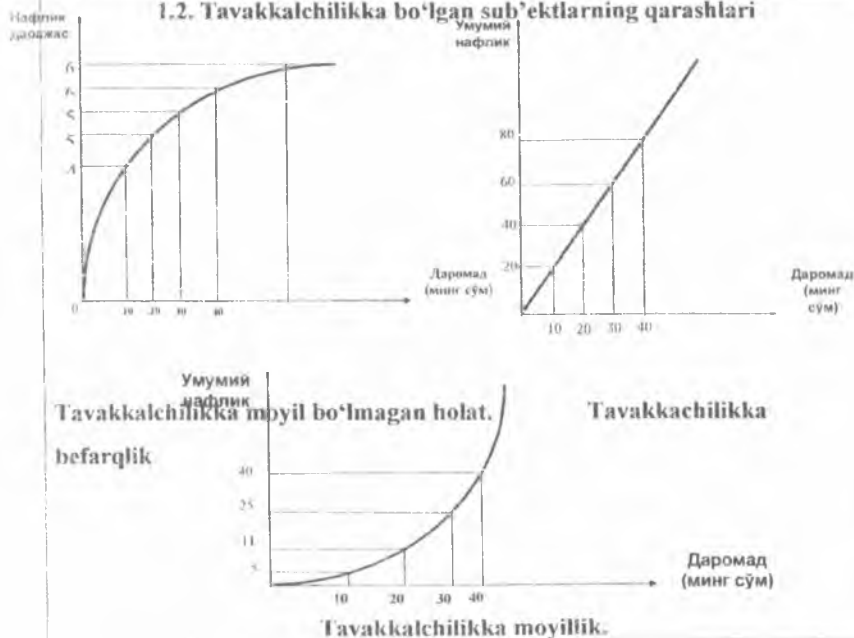
#### *O’qituvchi*

*imzosi:* \_\_\_\_\_

# O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR 1. O'QUV MATERIALLAR



## 1.2. Тавakkalchilikka bo'lgan sub'ektlarning qarashlari



## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### *2.1. Korxona mutaxassisi (ekspert) uchun mo'ljallangan savollar:*

1. Tavakkalchilikka moyil, tavakkalchilikka befarq qaraydigan va tavakkalchilikka bormaydigan shaxslarning harakatini izoxlab bering.
2. Siz tavakkalchilikni pasaytirishning asosan qanday usulini qo'llaysiz?
3. Sizning firmangiz sug'urta xizmatlarining qanday turidan foydalanadi?
4. Ma'naviy tavakkalchilik deganda nimani tushunasiz?
5. Olib sotarlik va uning iqtisodiyotdagi o'rni xaqida fikringiz.
6. Ob'ektiv va sub'ektiv ehtimollar va ular o'rtasidagi farq.
7. Bozordagi asimmetrik axborotlar deganda nimani tushunasiz?
8. Ishchilarni ishga qabul qilayotganingizda ularni nimalarga qodir ekanligini qanda signallar orqali tekshirib ko'rasiz?

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

---

### 9.1. Mutaxassis (ekspert) ishtirokidagi ma’ruza mashg’uloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar

#### *Ma’ruza rejası:*

- Tadbirkorlik shakllari va ularning xususiyatlari.
- Firmalarning mulk shakllari bo’yicha tasniflanishi.
- Mas’uliyati cheklangan va cheklanmagan jamiyatlar.
- Davlat koxonalari va aksionerlik jamiyatlari

*Mashg’ulotning maqsadi:* Bozor iqtisodiyoti sharoitida xususiy firmalarning tashkiliy iqtisodiy asoslari va ularning bozordagi harakati hamda maqsadini talabalarga yetkazish.

#### *Talabaning o’quv faoliyati natijalari:*

- Keltirilgan xuquqiy qonun va m’yoriy hujjatlar orqali firmalarning tashkiliy iqtisodiy formolari to’g’risidagi bilimlar mustaxkamlanadi;
- Mas’uliyatli jamiyatlarning nizom jamg’armasi va ta’sischi larning qo’shgan ulushlari bo’yicha javobgarliklarini tushunib yetadilar;
- Tarmoqlar to’g’risida va tarmoqda faoliyat yuritayotgan firmalarning o’rtacha ishlab chiqarish harajatlarning bozor bahosiga tengligi hamda tarmoq taklifi mohiyati borasida tushunchalar hosil bo’ladi;
- Korporatsiyalar va ularning ishlab chiqarayotgan tovarlariga bo’lgan talab va taklifning o’zgarishi qanday omillarga bog’liqligini anglab yetadilar..

#### *Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:*

1. Ma’ruza matni va o’tilgan fikrlardan foydalanib korxona va uning mulk tavsifiga ko’ra shakllariga doir klaster variantini to’ldiring.

Eslatma: 1.1.-ga qarang.

3. Keltirilgan axborot ma’lumotlari asosida o’z qarashlaringizni va tahlillaringizni bayon eting.

Eslatma: 2.1., 2.2., 2.3.-qarang.

4. Mavzu bo’yicha suhbat va baxs munozaraga tayyorlaning.

#### *Nazorat shakli:*

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

*Maksimal ball: 2*

*Talabaga*

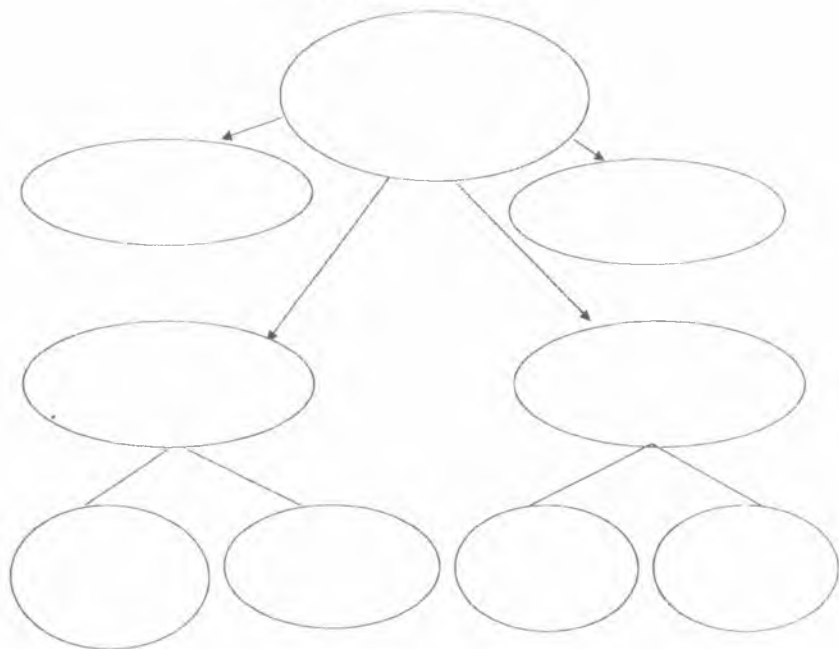
*qo’yilgan ball: \_\_\_\_\_*

*O’qituvchi*

*imzosi: \_\_\_\_\_*

## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR I. O'QUV TOPSHIRIQLAR

### 1.1. Klaster tuzish



## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

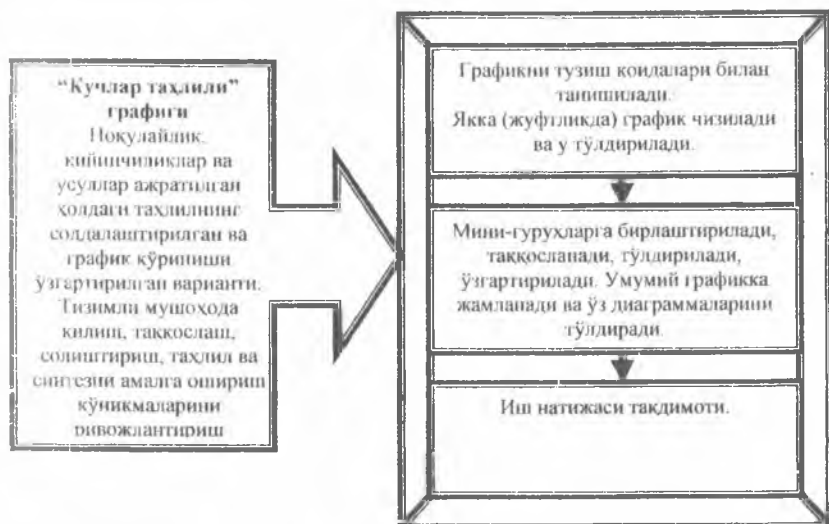
### 2.1

«Кутиш ҳамкори»

Ўқитувчи маъруза бошланишидан олдин талабаларга мавзу бўйича ёздирган асосий тушунча ва ибораларга умумий тушунча беришни ва уларнинг маъруза жараёнида қўлланилишининг тахминий кетма-кетлигини аниқлашни таклиф қилади.

Ўқитувчи маъруза якунида талабаларга асосий тушунча ва ибораларга қайтишни, ҳамда уни асли натижалар билан солиштиришни таклиф қилади.

## 2.2.



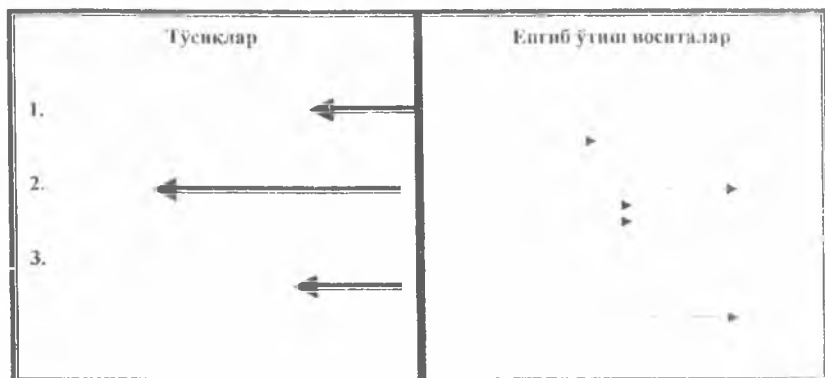
## 2.3. “Kuchlar tahlili” grafigini tuzish qoidasi

Koordinat o'qi chiziladi, chapga strelka (kuchlar) bilan xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning rivojlanishi yoki muayyan biznes loyihasini amalga oshirishga xalaqit beruvchi to'siqlar joylashtiriladi. Ushbu strelkalar kattaligi jihatidan u yoki bu muamloga ta'siri hamda piddiyatligiga mos kelishi lozim bo'ladi.

So'ngra qarama-qarshi tomonga ushbu kuchlarni yengib o'tish vositalari strelka ko'rinishida aks ettiriladi. Ular soni grafikning o'ng tomonidan natija chiqara oladigan darajada bo'lishi lozim.

Umuman olganda, bu kelgusida aniqlashtirishni va bo'laklarga ajratishni talab etadigan kuchlarni nisbatan baholash hisoblanadi.

## 2.4. "Kuchlar tahtili" grafigi



## 2.5.

*«Firma va ularning tashkiliy iqtisodiy asoslari» ma'ruza mashg'ulotida talabalar faoliyatini baxolash kursatkichlari va mezonlari*

- 1,5 – 2 ball - «a'lo»
- 1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»
- 0,5 – 0,9 ball - «konikarli»
- 0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

**TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

## “ISHLAB CHIQARISH NAZARIYASI”

### 10.1. Ma’ruza-anjuman mashg’uloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar

#### *Ma’ruza rejasi:*

- Ishlab chiqarish omillari.
- Ishlab chiqarish funksiyalari va ulardan foydalanish.
- Izokvanta va ishlab chiqarish omillarini chekli texnologik almashtirish normasi.
- Izokosta va ishlab chiqarish harajatlarini minimalashtiruvchi omillar sarfini aniqlash.

**Mashg’ulotning maqsadi:** Ishlab chiqarish xaqida umumiy nazariy tushunchalarni shakllantirish va ishlab chiqarish resurslari sarfini hisoblash usullarini o’rgatishdan iborat.

#### *Talabaning o’quv faoliyati natijalari:*

- Ishlab chiqarish omillari xaqida umumiy tushuncha hosil bo’ladi;
- Hamma ishlab chiqarish omillari evaziga olinadigan mahsulot xajmi va ularning funksiyasini yaratishni bilib oladilar;
- Izokvanta tushunchasi mohiyatini va garafikdagi izoxini anglab yetadilar;
- Ma’lum vaqt oralig’ida jami ishlab chiqarilgan mahsulot xajmi va o’rtacha, chekli mahsulotni topish yo’llarini va ularning farqlarini talqin qilishga erishadilar;
- Biror bir ishlab chiqarish omilidan foydalanish oshib borganda, shunday bir nuqtaga erishiladiki, ushbu nuqtadan boshlab qo’shimcha ishlatilgan omil ishlab chiqarish xajmini kamaytirishi to’g’risida ma’lumotlarga ega bo’linadi.
- Mahsulot xajmining maksimallik sharti va uni hisoblashni matematik formulalar orqali interpretatsiyasini tushunib yetadilar.

#### *Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:*

1. Anjuman muxokamasi uchun tuzilgan savollarga atroflicha javoblar bering.  
Eslatma: 1.1.2.3.-ga qarang.
3. BBB jadvalini tayanch iboralar bilan tanishib chiqqan holda to’ldiring.  
Eslatma: 3.2.-ga qarang.
4. Reglamentga rioya qilgan holda ma’ruza qiling.  
Eslatma: 2.2.-ga qarang.

#### *Nazorat shakli:*

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2**

**Talabaga**

**qo’yilgan ball: \_\_\_\_\_**

**O’qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

## I. O'QUV TOPSHIRIQLAR

### 1.1. Ma'ruza-anjumanda taqdim etiladigan mavzular:

- «Ishlab chiqarish omillari» tushunchasi va uning turlari.
- Ishlab chiqarish funksiyasining ifodalanishi va uning xususiy holi.
- Omillar mahsulodrigining kamayish qonunining mohiyati.
- Firmaning umumiy harajatlari cheklanganda maksimal mahsulot ishlab chiqarish xajmining aniqlanishi.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Munozara ishtirokchilarini baholash mezonlari

| <i>Baholash mezonlari (ballda)</i>                                                                                                                           | <i>Doklad qiluvchilar</i>       |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--|--|--|
| 1.Doklad mazmuni (1,0):<br>- dolzarbligi;<br>- bayon qilinishining tushunarligi, izchilligi va mantiqiy bog'liqligi;<br>- xulosaning aniq shakllantirilishi. |                                 |  |  |  |
| 2.Foydalanilayotgan ma'lumotning yangiligi (0,5)                                                                                                             |                                 |  |  |  |
| 3.Taqdimotda qo'llanilgan vositalar (0,4)                                                                                                                    |                                 |  |  |  |
| 4. Reglamentga rioya qilish (0,1)                                                                                                                            |                                 |  |  |  |
| <i>Jami:</i>                                                                                                                                                 |                                 |  |  |  |
|                                                                                                                                                              | <i>taqrizchilar</i>             |  |  |  |
| 1.Dokladni yangilik bila to'ldirganligiga (0,5)                                                                                                              |                                 |  |  |  |
| 2. Dokladning kuchli va bo'sh tomonlarini aniq ko'rsatganiga (1,5)                                                                                           |                                 |  |  |  |
| <i>Jami:</i>                                                                                                                                                 |                                 |  |  |  |
|                                                                                                                                                              | <i>Munozara ishtirokchilari</i> |  |  |  |
| 1.Savollar:<br>- hajmi (0,1 har bir savol uchun);<br>- mazmuni va mohiyati bo'yicha (0,3)                                                                    |                                 |  |  |  |
| 2. Qo'shimcha kiritganiga (1,0)                                                                                                                              |                                 |  |  |  |
| <i>Jami:</i>                                                                                                                                                 |                                 |  |  |  |

### 2.2. Anjuman ishtirokchilari uchun belgilangan reglament:

Dokladchi – 5 daqiqa

Takrizchi – 3 daqiqa

Dokladchilar tomonidan savollarga javob berish – 3 daqiqa

Takrizchilar tomonidan savollarga javob berish – 3 daqiqa

Muhokama va munozara uchun – 3 daqiqa

### 2.3. Eslatma

#### *Munozara ishtirokchisiga eslatma*



1. Munozara munosabatlarni xal etish emas, balki muammolarni yechimini hamkorlikda topish metodidir.
2. Boshqalar ham fikr bildirishlariga imkoniyat yaratish uchun uzoq gapirma.
3. Fikrlaring maqsadga yo'nalishi uchun har bir so'zni o'ylab gapir, chtirosaringni jilovlashga harakat qil.
4. Taqrizchi va opponent fikrini tug'ri tushunishga harakat qil va ularga nisbatan xurmat nuqtai nazari bilan munosabatda bo'l.
5. Faqat munozara mavzusi bo'yichagina, aniq fikr bildir.
6. O'z taqdimoting bilan kimgadir yoqishga yoki aksincha xafa qilishga o'rinma.

## III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

### *3.1. Nazorat savollari:*

1. Ishlab chiqarish omillariga nimalar kiradi?
2. Izokvantalar yordamida nimalarni tahlil qilish mumkin?
3. Tarkibi belgilangan omillar uchun izokvanta qanday ko'rinishga ega?
4. Chekli texnologik almashtirish normasidan qaysi holatlarda foydalanish mumkin?
5. Izokostalar nimani ifodalaydi?
6. Firmaning umumiy harajatlari cheklanganda maksimal mahsulot ishlab chiqarish masalasining qo'yilishi va uning yechilishini qanday?

### *3.2. BBB jadvalini to'ldirish uchun tavsiyalar*

1. Tayanch ibora va tushunchalar bilan tanishib chiqing.
2. BBB jadvalini to'ldirish uchun tayanch ibora va tushunchalarning tartib raqamidan foydalaning.

| Bilaman | Bilishni xohlayman | Bilib oldim |
|---------|--------------------|-------------|
| 1       | 2                  | 3           |
|         |                    |             |

### Tayanch ibora va tushunchalar

|     |                                        |     |                                                         |
|-----|----------------------------------------|-----|---------------------------------------------------------|
| 1.  | Ishlab chiqarish                       | 16. | Ishlab chiqarish omillarini bir biri bilan almashtirish |
| 2.  | Ishlab chiqarish omillari              | 17. | Ishlab chiqaruvchi muvozanati                           |
| 3.  | Kapital                                | 18. | Izokosta                                                |
| 4.  | Mehnat                                 | 19. | Omillar kombinatsiyasi                                  |
| 5.  | Materiallar                            | 20. | Ishlab chiqaruvchining muvozanat nuqtasi                |
| 6.  | Ishlab chiqarish funksiyasi            | 21. | Kapitalning bahosi                                      |
| 7.  | Fond bilan qurollanganlik              | 22. | Ishchi kuchining bahosi                                 |
| 8.  | Izokvantalar                           | 23. | Mehnat sarfi                                            |
| 9.  | Omillar sarfi                          | 24. | Kapital sarfi                                           |
| 10. | Izokvantalar kartasi                   | 25. | Umumiy harajat                                          |
| 11. | Umumiy mahsulot                        | 26. | Izokostalarning joylashuvi                              |
| 12. | O'rtacha mahsulot                      | 27. | Izokosta tenglamasi                                     |
| 13. | Chekli mahsulot                        | 28. | Ishlab chiqarish egri chiziqlari                        |
| 14. | Omil mahsulodorigining kamayish qonuni | 29. | Chekli texnologik almashtirish normasi                  |

### TAKLIF VA MULHAZALAR UCHUN

## 10.2. *Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar*

### *Seminar rejas:*

- Ishlab chiqarish omillari.
- Ishlab chiqarish funksiyalari va ulardan foydalanish.
- Izokvanta va ishlab chiqarish omillarini chekli texnologik almashtirish normasi.
- Izokosta va ishlab chiqarish harajatlarini minimalashtiruvchi omillar sarfini aniqlash.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Ishlab chiqarish nazariyasi xaqidagi bilimlarni mustaxkamlash va chuqurlashtirish.

### *Talabaning o'quv faoliyati natijalari:*

- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Ishlab chiqarish omillari to'g'risida umumiy tasavvur hosil bo'ladi;
- Izokvanta to'g'risida nazariy bilimlarni amaliy misollar bilan mustaxkamlaydilar;
- Analitik formulalar orqali chekli mahsulotni hisoblashni va uning mohiyatini anglab yetadilar;
- Grafik orqali omil mahsuldorligining kamayish qonunini kuzatadilar va sababini anglab yetadilar;
- Chekli texnologik almashtirish normasi xaqida tushunchalar hosil bo'ladi;
- O'quv topshirig'ining mazmunini va uni yechimini topish jarayonini tushuntiradi;
- Ishlab chiqaruvchi muvozanatini ta'minlaydigan shartlarni bilib oladilar va xayotiy misollar bilan mustaxkamlaydilar;
- O'quv topshirig'ini mustaqil ravishda bajaradi va umumiy natijalarini hosil qiladi.

### *Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:*

1. Suhbatga tayyorlaning, savollarga javob bering.
2. O'quv topshiriqlarni bajarishga tayyorlaning.  
Eslatma: 1.1.-ga qarang.
3. O'quv hujjatlar bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1.-ga qarang.
4. Esse yozishga tayyorgarlik ko'ring.  
Eslatma: 3.1-ga qarang.

### *Nazorat shakli:*

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_**

**O'qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV TOPSHIRIQLAR

#### 1.1. Guruxlarda ishlash uchun topshiriqlar

##### Эксперт қоғози №1

##### *«Ишлаб чиқариш омиллари ва унинг турлари»*

Ишлаб чиқариш функцияси.

Капитал ва меънат омили.

Бир хил ҳажмдаги ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ишлаб чиқариш омиллари сарфи комбинациясини ифодаловчи чизик (Изокванта).

##### Эксперт қоғози №2

##### *«Маълум вақт oraligida ишлаб чиқарилган умумий маҳсулот»*

Умумий, ўртача ва чекли маҳсулотларни ҳисоблаш.

Изокванталар картаси.

Кўшимча бир бирлик меҳнат сарфи ҳисобидан ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори.

##### Эксперт қоғози №3

##### *«Омил маҳсулдорлигининг камайиши қонуни»*

Қиска муддатли oraligida омил унумдорлигининг камайиши.

Чекли маҳсулотнинг камайиши.

Ишлаб чиқариш жараёнида бир омил билан иккинчи омилни алмаштириш.

##### Эксперт қоғози №4

##### *«Ишлаб чиқарувчи мувозанати»*

Ишлаб чиқариш харажатларини ифодаловчи чизик.

Ресурслар нархининг ўзгариши натижасида изокоста чизигининг силжishi.

Ишлаб чиқарувчи мувозанатини таъминлайдиган шартлар.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### *«Ishlab chiqarish nazariyasi» ma'ruza mashg'ulotida talabalar faoliyatini baholash ko'rsatkichlari va mezonlari*

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»

0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz»

#### *Ekspert guruhlari ish natijalarini baholash mezonlari -*

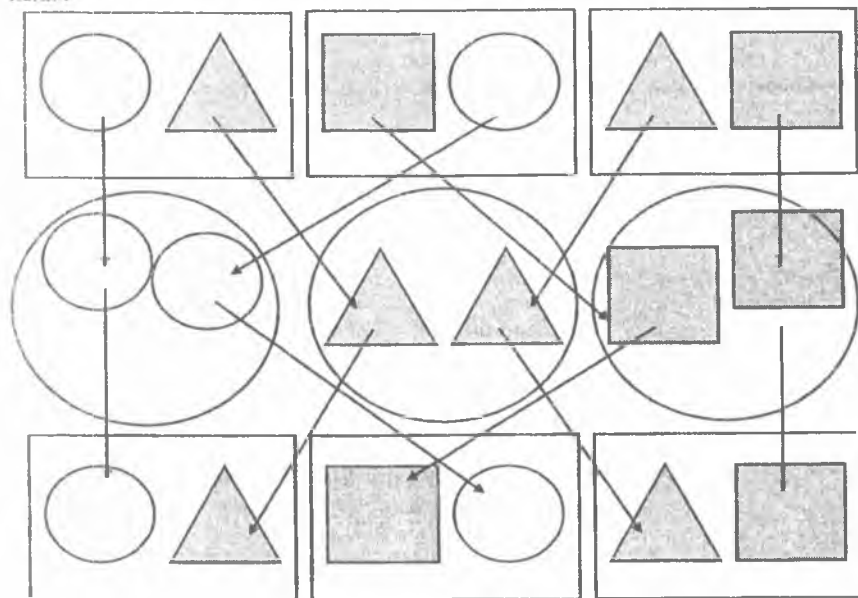
| <i>Mezonlar</i>                                       | <i>Maks. ball</i> | <i>Guruh faoliyati natijalarini bahosi</i> |  |  |
|-------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------|--|--|
| Ma'lumotning to'laligi                                | 1,0               |                                            |  |  |
| Ma'lumotning aniq, chizmalı tarzda taqdim etilganligi | 0,5               |                                            |  |  |

|                                                                                         |     |  |  |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|--|--|--|--|
| Гuruh ishtirokchilarining faolligi<br>(to'ldirish, savollar berish, javoblar<br>berish) | 0,5 |  |  |  |  |
| Ballarning maksimal hajmi                                                               | 2   |  |  |  |  |

## 2.2. «Zigzag» texnikasi

*O'zaro o'qitish* yagona tamoyilga asoslangandir: o'quv guruhi kichik guruhlariga bo'linadi. Har bir guruh a'zosi o'rganilayotgan mavzuning ma'lum sohasi bo'yicha ekspert bo'ladi va boshqalarga o'rgatadi.

Har bir guruhning asosiy maqsadi: har bir talaba mavzuni to'liq o'zlashtirishi kerak.



**1-bosqich:**  
*Mustaqil ish.*  
Mustaqil  
urғaniшлари  
uchun guruh ichida  
urғuv materialini  
takсimlash.

**2-bosqich:**  
*Экспертлар  
учрашуви.* Эксперт  
guruhларида urғuv  
materialini  
хамкорлиқда urғаниб  
чиқиш ва urғаларга

**3-bosqich:** *Urғaro  
bir-birini  
urғatishi.* Urғaro  
urғatishi, urғallаниш  
билиmlарни назорат  
қилиш ва баҳолаш

### **III. O'Z -O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR**

#### ***3.1. Nazorat uchun savol va topshiriqlar***

1. Ishlab chiqarish omillarini sanab o'ting?
2. Izokvantalar kartasi deganda nima tushuniladi?
3. Chekli mahsulotni hisoblash yo'llari?
4. Omil mahsuldorligining kamayish qonuni tushuntirib bering?
5. Chekli texnologik almashtirish normasi qanday hisoblanadi?
6. Ishlab chiqarish harajatlarini ifodalovchi chiziqning nomlanishi?
7. Ishlab chiqaruvchi muvozanati qachon ta'minlanadi?

#### **TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

---

**11.1. Ma'lumotli (ko'rgazmali) ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq  
va o'quv-uslubiy materiallar**

**Ma'ruza rejası:**

- Korxonaning qisqa muddatli va uzoq muddatli oraliqdagi faoliyati.
- Umumiy, o'zgaras, o'zgaruvchan va chekli harajatlar.
- O'rta harajatlar va ularning grafiklarini o'zaro joylashuvi.

**Mushg'ulotning maqsadi:** Raqobatlashgan bozor sharoitida ishlab chiqarish harajatlari va uni hisoblash yo'llarini o'rgatishdan iborat

**Talabaning o'quv faoliyati natijalari:**

- Korxona harajatlarini hisoblash va ularni ajratish, korxona faoliyatiga yalpi baho berish hamda mantiqiy xulosalar yasashni anglab yetadilar;
- Boy berilgan imkoniyatlarni hisoblash va firmaning qisqa muddatli oraliqda foydasini aniqlash bo'yicha tushunchalarni amaliy hayotdan misollar keltirgan holda mustaxkamlash;
- Tashqi va ichki harajatlarni yig'indisi sifatida iqtisodiy harajatlarni buxgalterlik harajatlaridan farq qilish, strategik qarorlar qabul qilish hamda foydani maksimallashtirish chora tadbirlarini bayon etish;
- Amaliy xayotdan jumladan, biror firma misolida jami harajatlari hisobi bilan tanishish va ishlab chiqarish xajmini belgilangan mablag' va ishlab chiqarish resurslari narxidan foydalanib maksimallashtirish shartlarini anglyadilar.

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Ma'ruzani matni bilan tanishib chiqing va savollarga javob bering.

Eslatma: 3.1-ga qarang.

2. O'quv hujjatlar bilan tanishib chiqing va konspektga qayd eting.

Eslatma: 1.1, 1.2, 1.3, 1.4-ga qarang.

3. O'quv topshiriqlar bilan tanishib chiqing va uni bajaring.

Eslatma: 2.1,3.3.-ga qarang.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball:** \_\_\_\_\_

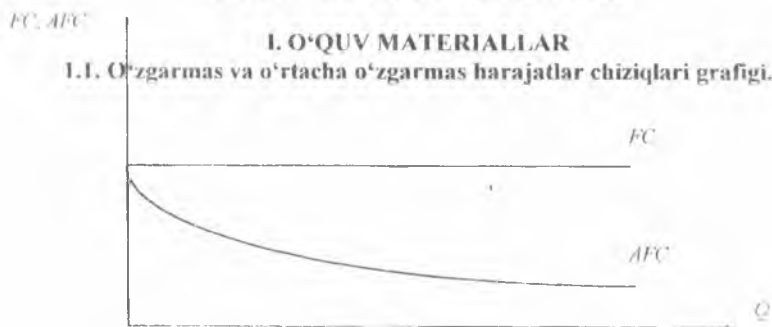
**O'qituvchi**

**imzosi:** \_\_\_\_\_

## O'QUV – USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV MATERIALLAR

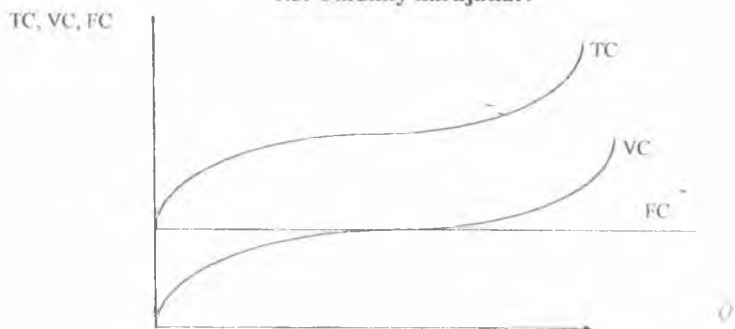
#### 1.1. O'zgarmas va o'rtacha o'zgarmas harajatlar chiziqlari grafigi.



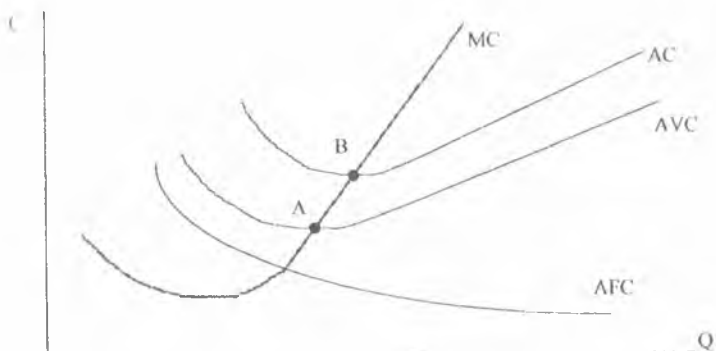
#### 1.2. O'zgaruvchan va o'rtacha o'zgaruvchan harajatlar chiziqlari grafigi



#### 1.3. Umumiy harajatlar.



#### 1.4. $AC$ , $AVC$ , $AFC$ va $MC$ grafiklarining o'zaro joylashuvi.

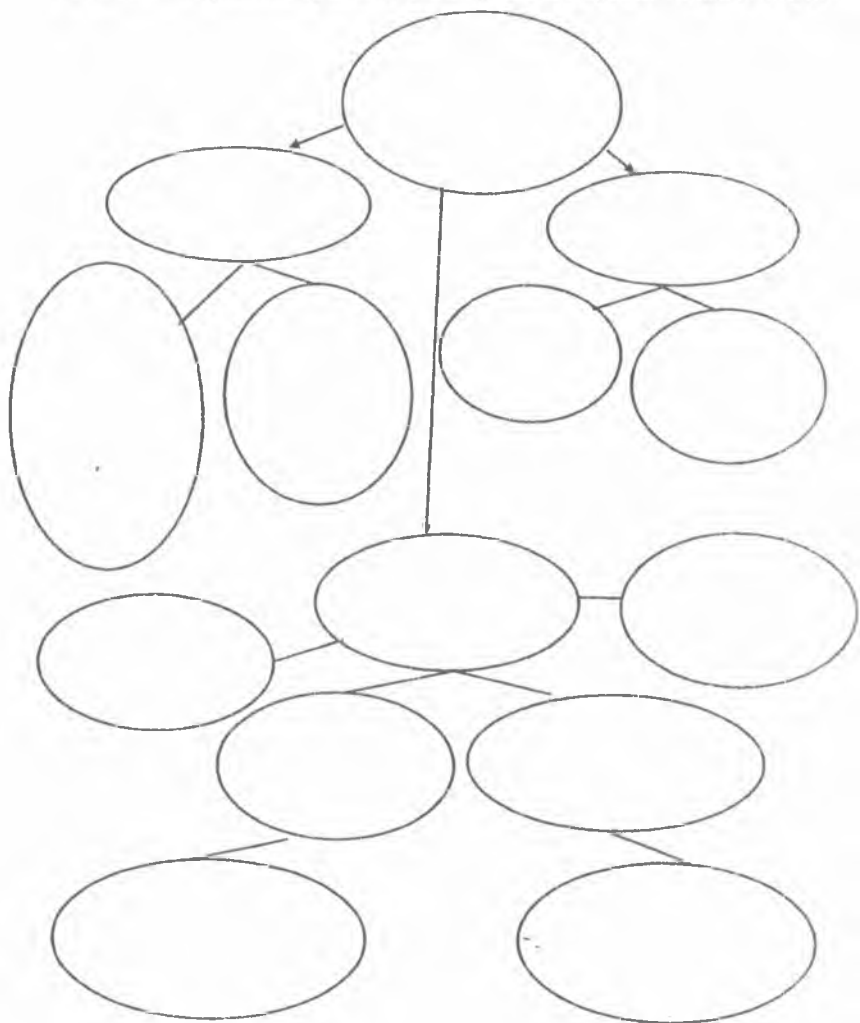


#### 1.5. Tayanch ibora va tushunchalar

|    |                             |     |                                   |
|----|-----------------------------|-----|-----------------------------------|
| 1. | Tashqi harajatlar           | 10. | Firma                             |
| 2. | Ichki harajatlar            | 11. | Xususiy tadbirkorlik              |
| 3. | Buxgalteriya foydasi        | 12. | Mas'uliyati cheklangan jamiyat    |
| 4. | Iqtisodiy foyda             | 13. | Korporatsiya                      |
| 5. | Alternativ harajatlar       | 14. | Qisqa va o'zoq muddatli oraliqlar |
| 6. | Qaytarilmaydigan harajatlar | 15. | Umumiy harajat                    |
| 7. | Chekli harajat              | 16. | O'zgarmas harajat                 |
| 8. | O'rtacha o'zgarmas harajat  | 17. | O'zgaruvchan harajat              |
| 9. | Umumiy harajat              | 18. | O'rtacha o'zgaruvchan harajat     |

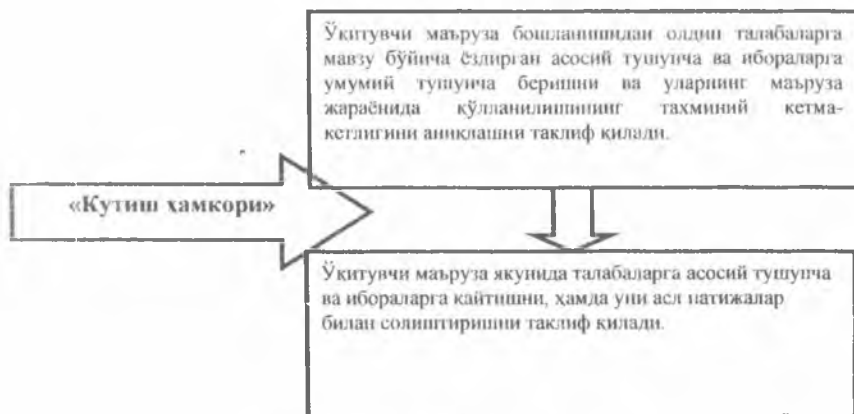
## II. O'QUV TOPSHIRIQLAR

### 2.1. Firma harajatlarining turlari va uning hisobi bo'yicha "Klaster" tuzish

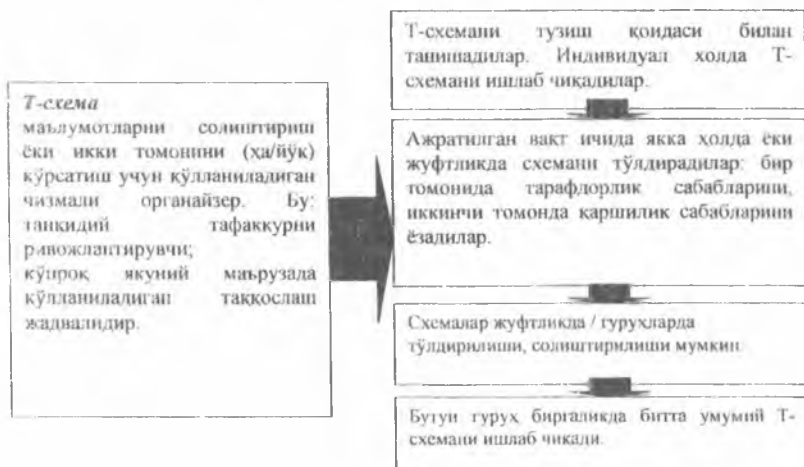


### III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

#### 3.1. «Kutish hamkori» texnikasi



#### 3.2. T-sxemani tuldirish koidasi



3.3. *T-sxemani to'ldiring*  
*Xususiy tadbirkorlik firmasi*

| Ijobiy tomonlari                              | Kamchiliklari |
|-----------------------------------------------|---------------|
|                                               |               |
| <i>T-sxema Mas'uliyati cheklangan jamiyat</i> |               |
|                                               |               |
| <i>T-sxema. Korporatsiya</i>                  |               |
|                                               |               |

**TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

**11.2. Bilimlarni chuqurtashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar  
mashguloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar**

**Semenar rejasi:**

- Ishlab chiqarish omillari.
- Ishlab chiqarish funksiyalari va ulardan foydalanish.
- Izokvanta va ishlab chiqarish omillarini chekli texnologik almashtirish normasi.
- Izokosta va ishlab chiqarish harajatlarini minimalashtiruvchi omillar sarfini aniqlash.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Ishlab chiqarish harajati xaqidagi bilimlarini mustaxkamlash va chuqurlashtirish.

**Talabaning o'quv faoliyati natijalari:**

- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Ishlab chiqarish harajatlari to'g'risida umumiy tasavvur hosil bo'ladi;
- O'rtacha harajatlari to'g'risidagi nazariy bilimlarni amaliy misollar bilan mustaxkamlaydilar;
- Analitik formulalar orqali chekli harajatlarni hisoblashni va uning mohiyatini anglab yetadilar;
- O'quv topshirig'ini mustaqil ravishda bajaradi va umumiy natijalarini hosil qiladi.

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Suhbatga tayyorlaning, savollarga javob bering.  
Eslatma: 1.2.-ga qarang
2. O'quv topshiriqlarni bajarishga tayyorlaning.  
Eslatma: 1.1.-ga qarang.
3. O'quv topshiriqlari bilan tanishib chiqing va tushunmagan savollaringizni bering.  
Eslatma: 3.1-ga qarang.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2.5**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_**

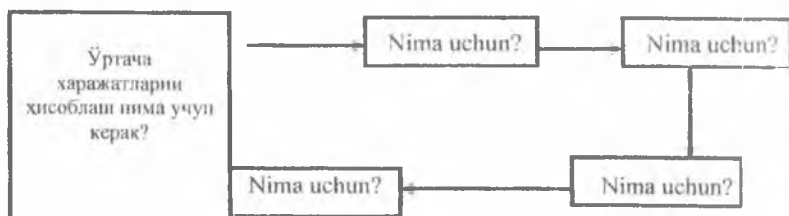
**O'qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

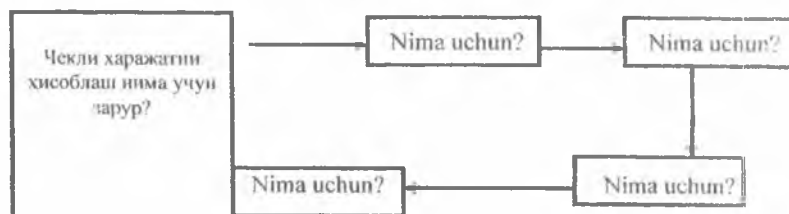
## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV TOPSHIRIQLAR

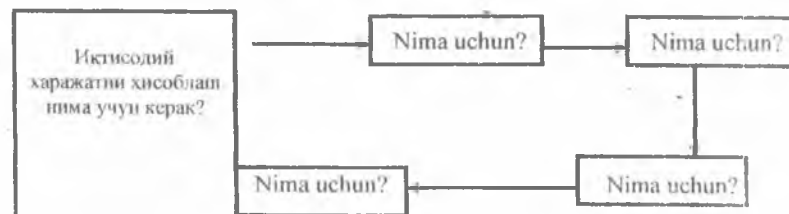
#### 1.1. Guruxlarda ishlash uchun o'quv topshiriqlar 1-guruh «Nima uchun?» texnikasi



#### 2-guruh «Nima uchun?» texnikasi



#### 3-guruh «Nima uchun?» texnikasi



**1.2. Tezkor-surov texnikasini kullagan xolda bilimlarini faollashtirish uchun beriladigan savollar:**

1. Qaytarilmas harajatlar deganda nimani tushunasiz?
2. Iqtisodiy va buxgalterlik harajatlari qanday hisoblanadi?
3. Chekli harajat degnda nimani tushunasiz va u qanday hisoblanadi?
4. O'rtacha harajatlarni hisoblashdan maqsad nima?

**II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR**

**2.1. Guruhlarning mashg'ulotdagi faolligini baholash ko'rsatkichlari va mezonlari**

| <i>Topshiriqlar, baholash ko'rsatkichlari va mezonlari</i> | <i>I-guruh</i> | <i>II-guruh</i> | <i>III-guruh</i> |
|------------------------------------------------------------|----------------|-----------------|------------------|
| <i>1-topshiriq: (1 ball)</i>                               |                |                 |                  |
| - aniq xulosa chiqarildi (0,5 ball)                        |                |                 |                  |
| - misollar yordamida asoslab berildi (0,5 ball)            |                |                 |                  |
| - guruh faol qatnashdi (0,5 ball)                          |                |                 |                  |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «konikarli»

0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

**III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR**

**3.1. Savollar asosida BBB jadvalini to'ldiring**

| <b>Savollar</b>                                                                                         | <b>Bilaman</b> | <b>Bilishni xohlayman</b> | <b>Bilib oldim</b> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------|--------------------|
| 1. Ichki va tashqi harajatlarni bilasizmi?                                                              |                |                           |                    |
| 2. O'zgarmas harajatlar mahsulot xajmiga bog'liqmi?                                                     |                |                           |                    |
| 3. O'rtacha o'zgarmas harajatlar va o'rtacha o'zgaruvchan harajatlarning bir biridan farqini bilasizmi? |                |                           |                    |
| 4. Umumiy harajatlar qanday harajatlardan tarkib topgan?                                                |                |                           |                    |
| 5. Chekli harajatni hisoblashning korxona uchun ahamiyati qanday ?                                      |                |                           |                    |
| 6. Qaytarilmaydigan harajatlar deganda qanday harajatlar nazarda tutiladi?                              |                |                           |                    |

**TAKLIF VA MULOHIAZALAR UCHUN**

**“RAQOBATLASHGAN BOZORDA QISQA MUDDAT  
ORALIG‘IDA FIRMA FOYDASINI  
MAKSIMALLASHTIRISH VA UNING TAKLIFI”**

**12.1. Ma’lumotli (ko’rgazmali) ma’ruza mashg‘uloti bo’yicha reja-topshiriq  
va o’quv-uslubiy materiallar**

***Ma’ruza rejasi:***

- Raqobatlashgan bozor va uning shartlari.
- Firma daromadi, o’rtacha daromad, chekli daromad.
- Korxona foydasini maksimallashtirishni nazariy jihatdan asoslash va uni grafik usulda aniqlash.
- Firma harajatlarini maksimallashtiradigan holat.

***Mashg‘ulotning maqsadi:*** Raqobatlashgan bozorda firma foydasini maksimallashtiruvchi mahsulot xajmini aniqlash va uni hisoblash tartibini o’rgatishdan iborat.

***Talabning o’quv faoliyati natijalari:***

- Raqobatlashgan bozor hamda uning shartlari to’g’risida umumiy bilimga hamda bozor turlarining bir-biridan farq qiluvchi xususiy jihatlari borasida tushunchaga ega bo’lish.
- Firma daromadi, o’rtacha daromad va chekli daromadlarni hisoblash va amaliyotda joriy etish va qo’llash o’rganiladi.
- Foydani maksimallashtirish uchun qancha birlikda mahsulot ishlab chiqarib sotish kerakligini anglab yetish.

***Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:***

1. Ma’ruzani matni va o’quv materiallari bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1., 1.2., 1.3.-ga qarang.
2. O’quv topshiriqlarini bajaring va tezkor so’rovga o’z qarashlaringizni bayon eting.  
Eslatma: 2.1, 2.2.-ga qarang.
3. O’quv topshiriqlari ya’ni savollarga javob yozib keling.  
Eslatma: 4.1.-ga qarang.

***Nazorat shakli:***

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

***Maksimal ball: 2***

***Talabaga***

***qo’yilgan ball: \_\_\_\_\_***

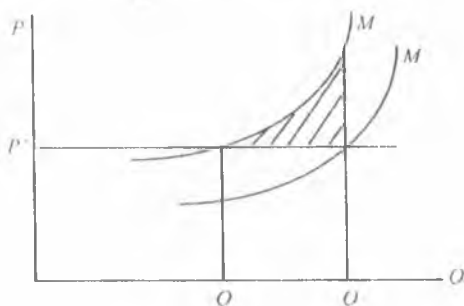
***O’qituvchi***

***imzosi: \_\_\_\_\_***

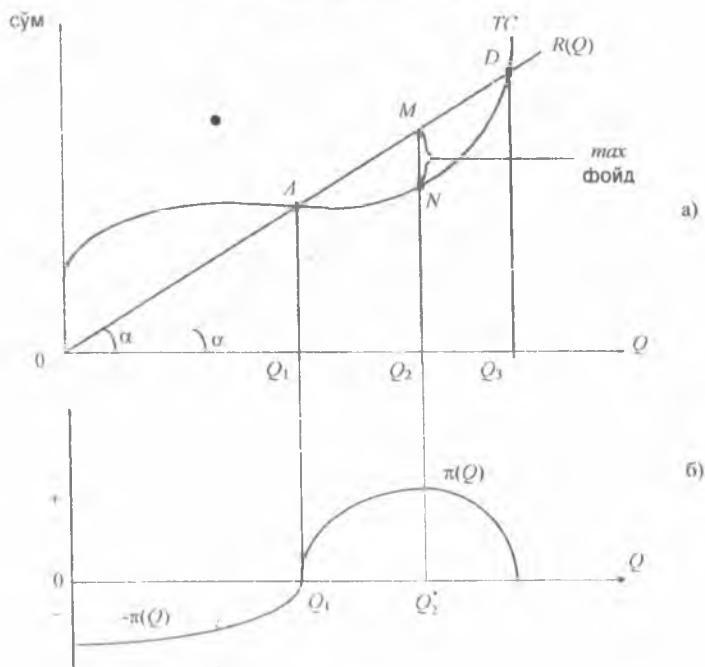
# O'QUV – USLUBIY MATERIALLAR

## I. O'QUV MATERIALLAR

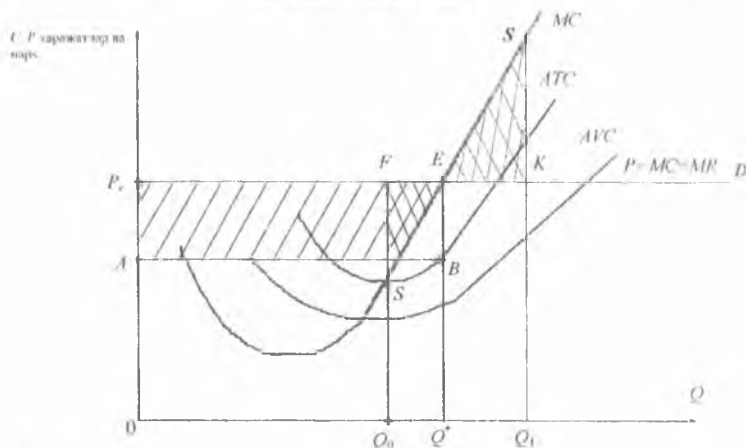
### 1.1. Chekli harajatning ishlab chiqarish hajmiga bog'liqligi.



### 1.2. Qisqa muddatli oraliqda foydani maksimallashtirish grafigi.



### 1.3. Raqobatlashuvchi firmaning qisqa muddatli oraliqdagi harajatlari va foydasi



## II. O'QUV TOPSHIRIQLARI

### 2.1. Vaziyatli topshiriqlar.



### 2.2. Tezkor-surov savollari:

Raqobatlashgan bozor deganda qanday bozorni tushunasiz?

Umumiy daromad qanday hisoblanadi?

O'rtacha daromad nimaga teng bo'ladi?

Chekli daromad qanday hisoblanadi va u raqobatlashgan bozorda nimaga teng bo'ladi?

Qisqa muddatli oraliqda foyda qachon maksimal bo'ladi?

## III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 3.1. Talabalarni baholash mezonlari ko'rsatkichlari

| Guruh | Baho        | Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari |                                    |                         |          |
|-------|-------------|---------------------------------------|------------------------------------|-------------------------|----------|
|       |             | Ma'lumot-ning to'raligi               | Guruh ishtirokchilarining faolligi | Misollar keltira olgani | Jami     |
|       | <b>Ball</b> | <b>1,0</b>                            | <b>0,5</b>                         | <b>0,5</b>              | <b>2</b> |
| 1     |             |                                       |                                    |                         |          |
| 2     |             |                                       |                                    |                         |          |
| 3     |             |                                       |                                    |                         |          |

### Guruhlarga qo'yilgan ballar ko'rsatkichlari

| Guruh | 1 | 2 | 3 | Umumiy ball | Baho |
|-------|---|---|---|-------------|------|
| 1     |   |   |   |             |      |
| 2     |   |   |   |             |      |
| 3     |   |   |   |             |      |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»

0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz»

## IV. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

### 4.1. Nazorat uchun savollar va topshiriqlar:

1. Raqobatlashgan bozorga ta'rif bering.
2. Umumiy daromad qanday hisoblanadi?
3. O'rtacha daromad va chekli daromad o'rtasida qanday farq mavjud?
4. Ishlab chiqarish omili narxining oshishi mahsulot ishlab chiqarish xajmiga qanday ta'sir ko'rsatadi?

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

## **12.2. Seminar-anjuman mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar**

### **Semenar rejasi:**

- Raqobatlashgan bozor va uning shartlari.
- Firma daromadlari va ularni hisoblash .
- Korxona foydasini maksimallashtirishni nazariy jihatdan asoslash va uni grafik usulda taxlil qilish.
- Raqobotlashuvchi firmaning qisqa muddatli oraliqdagi taklifi.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Raqobatlashgan bozorda qisqa muddat oralig'ida firma foydasini maksimallashtirish mavzusi bhyicha bilim va kunikmalarni mustaxkamlash va chuqurlashtirish.

### **Talabaning o'quv faoliyati natijalari:**

- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Bozorlarning bir-biridan farqini ajrata olish to'g'risida tushunchalar hosil bo'ladi;
- Eng muhim bo'lmish ko'rsatkichlar to'g'risida tasavvurlar oydinlashadi ;
- Raqobatlashgan bozorda harakat qilayotgan firma ishlab chiqarish omillaridan birining narxi oshganda qanday qaror qabul qilishi mumkinligi yo'llarini ko'rsatib beradi;
- Foydani maksimallashtiruchi ishlab chiqarish xajmini tanlashni va uni hisoblashni anglaydilar;
- Firmani muvozanat holatining grafikdagi interpretatsiyasini mustaqil ifodalay oladilar
- Firmaning taklif chizig'ini va uning qaysi harajatga teng ekaniligi to'g'rsidagi bilimlari mustaxkamlanadi.

### **Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Bosh muammodan kelib chiqib, yechilishi lozim bo'lgan masalalarni ko'rsating .  
Eslatma: 1.1.-ga qarang
2. Juz'iy yondoshgan holda yopiq tarzda tuzilgan savollarga javob bering.  
Eslatma: 1.2.-ga qarang.
3. O'quv topshiriqlari bilan tanishib chiqing va tushunmagan savollaringizni bering.  
Eslatma: 3.1-ga qarang.

### **Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

### **Maksimal ball: 2.5**

**Talabaga  
qo'yilgan ball:** \_\_\_\_\_

### **O'qituvchi**

**imzosi:** \_\_\_\_\_

## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I O'QUV TOPSHIRIQLAR

#### 1.1. «Baliq skeleti» texnikasi

Ushbu texnologiya katta muammolarning yechimini topishga qaratilgan. Yuqori qismida muammolar turi yozilsa, pastki qismida esa misollar bilan izohlanadi.

#### *O'quv topshiriqlari 1-guruh*

Рақобатлашувчи  
фирманинг ишлаб  
чиқариш омиллари  
пархнинг охишига акс  
таъсири



#### *2-guruh*

Рақобатлашувчи  
фирманинг  
мувозанат ҳолати



#### *3-guruh*

Рақобатлашувчи  
фирманинг кичка  
муддатли  
орашиқдаги таълифи



**1.2. «Konvert» texnikasi uchun savollar  
(Har bir savol konvertlarga alohida solinadi)**

|                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Qanday bozorda sotuvchilar birligidagi harakat qilish strategiyasini ishlab chikmaydilar?</b>                  |
| <b>1.1. Raqobatlashgan bozorning asosiy jihatlari nimadan iborat?</b>                                                |
| <b>1.2. Raqobatlashgan bozorda narx nimaга тенг бўлади?</b>                                                          |
| <b>1.3. Ўртача даромад ва чекли даромад ўртасидаги фарқиni тушунтиринг</b>                                           |
| <b>2. Qisqa муддатли оралик деганда нимаni тушунасиз?</b>                                                            |
| <b>2.1. Qisqa муддатли ораликда фирма фойдаси қачон максималликка эришади?</b>                                       |
| <b>2.2. Ишлаб чиқариш омили нархининг омилиni фирма ишлаб чиқаришига қандай таъсир кўрсатади?</b>                    |
| <b>2.3. Raqobatlashgan bozorda sotuvchi va харидорлар нархга таъсир кўрсата оладиларми?</b>                          |
| <b>3. Raqobatlashuvchi firmанинг мувозанат ҳолатини тушунтиринг</b>                                                  |
| <b>3.1. Фирма ўз фойдалигини қандай ҳолда тўхтатишга мажбур бўлади?</b>                                              |
| <b>3.2. Raqobatlashgan firmанинг қисқа муддатли ораликдаги таклифи нимага тенг?</b>                                  |
| <b>3.3. Raqobatlashuvchi firmанинг фойдаси қандай ҳисобланади?</b>                                                   |
| <b>3.4 Бозор нархи ўртача умумий харажатдан паст бўлганда, фирма ёпилиши керак деган ҳулоса исалшимиз мумкинми ?</b> |

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari

| Guruh | Baho        | Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari |                                    |                              | Jami     |
|-------|-------------|---------------------------------------|------------------------------------|------------------------------|----------|
|       |             | Ma'lumotni to'liq yoritishi           | Guruh ishtirokchilarining faolligi | Ma'lumotning taqdim etilishi |          |
|       | <b>Ball</b> | <b>1,0</b>                            | <b>0,5</b>                         | <b>0,5</b>                   | <b>2</b> |
| 1     |             |                                       |                                    |                              |          |
| 2     |             |                                       |                                    |                              |          |
| 3     |             |                                       |                                    |                              |          |

### Guruh ishlarini umumlashtiruvchi baho

| Guruh | 1 | 2 | 3 | Jami ball | Baho |
|-------|---|---|---|-----------|------|
| 1     |   |   |   |           |      |
| 2     |   |   |   |           |      |
| 3     |   |   |   |           |      |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5-0,9 ball - «qoniqarli»

0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz».

## III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

### 3.1. Nazorat uchun savollar va topshiriqlar

1. Mukammal raqobatlashgan bozorning asosiy shartlarini ko'rsatib bering.
2. Raqobatlashgan bozorda firmaning talab chizig'i qanday ko'rinishga ega?
3. Raqobatlashgan bozorda chekli daromad, chekli harajat va narx bir-biri bilan qanday bog'langan?
4. Firmaning muvozanat holatini ta'riflab bering.
5. Firmaning qisqa muddatli oraliqdagi taklif chizig'i qanday aniqlanadi?

### 3.2. Nazorat uchun topshiriq

Raqobatlashgan bozor tushunchasini yoritish vash u asosda T-sxemani to'ldiring.

#### T-sxema. Raqobatlashgan bozorning

| Ijobiy tomonlari | Salbiy tomonlari |
|------------------|------------------|
|                  |                  |

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

## “RAQOBATLASHUVCHI FIRMA VA TARMOQNING UZOQ MUDDATLI ORALIQDAGI MUVOZANATI VA TARMOQNING TAKLIFI”

### 13.1. Ma'lumotli (ko'rgazmali) ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar

#### **Ma'ruza rejası:**

- O'rtacha uzoq muddatli harajat va uning xususiyati.
- Uzoq muddatli oraliqda raqobatlashuvchi firma va tarmoqning muvozanat holatini aniqlash.
- Tarmoqning uzoq muddatli oraliqdagi taklifi, harajatlari o'sayotgan tarmoq, harajatlari o'zgarmas bo'lgan tarmoq, harajatlari kamayayotgan tarmoq.
- Tarmoqning kengayish mexanizmi.
- Ishlab chiqarish masshatabi va firmaning samarali razmeri.

**Mashg'ulotning maqsadi:** O'zoq muddat oraliqda raqobatlashgan bozorda firma foydasini maksimallashtiruvchi mahsulot xajmini aniqlash va uni hisoblash tartibini o'rgatishdan iborat.

#### **Talabning o'quv faoliyati natijalari:**

- Ishlab chiqarish xajmini tanlashni va qachon ishlab chiqarishni to'xtatish lozimligini anglab yetadilar;
- Grafikdagi izoxini tushunib yetadilar va bemaol aks etirish darajasiga erishadilar;
- Firmaning muvozanat holatini aniqlash va grafikda tasvirlash bo'yicha amaliy kunikmalar hosil bo'ladi;
- Grafiklar orqali uzoq muddatli oraliqdagi harajatlar chizig'ining moxiyatini tushunib yetadilar;
- Tarmoqning uzoq muddatli oraliqdagi taklif chizig'i uzoq muddatli muvozanat nuqtadan o'tishini faxmaydilar;
- Firmaning uzoq muddatli oraliqda muvozanat holatda bo'lgandagi samarali razmeri, uning uzoq muddatli o'rtacha harajat chizig'ining shakli bilan belgilanishi to'g'risidagi fikrlari mustaxkamlanadi.

#### **Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Ma'ruzani matni va o'quv materiallari bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1., 1.2., 1.3., 1.4., 1.5., 1.6., 1.7., 1.8.-ga qarang.
2. Ko'rgazma tarzida tayyorlab kelingan grafik va sxemalar asosida savollarga javob bering.  
Eslatma: 2.1.-ga qarang.

*Nazorat shakli:*  
Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

*Maksimal ball: 2*  
*Talabaga*  
*qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_*

*O'qituvchi*  
*imzosi: \_\_\_\_\_*

## **O'QUV – USLUBIY MATERIALLAR**

### **I. O'QUV MATERIALLAR**

Uzoq muddatli oraliqda barча ресурслар ўзгарувчан бўлгани учун, барча харажатлар ҳам ўзгарувчан бўлади. Фирма ҳар қандай берилган ишлаб чиқариш қувватидан умумий ва ўртача харажатларни минималлаштиради. Шунинг учун ҳам узоқ мuddatли ўртача харажатлар графиги қисқа мuddatли oraliqдаги ўртача харажатлар графикларини бир-бирига туташтириш орқали ҳосил қилинади.

Uzoq muddatli ўртача харажатлар ишлаб чиқариш ҳажмининг мумкин бўлган барча қийматлари учун чексиз қисқа мuddatли oraliqдаги ўртача харажатлар графикларини узлуksиз силлиқ бирлаштирувчи чизик орқали ифодаланadi. Агар ишлаб чиқариш масштаби самараси ўзгармас бўлса, узоқ мuddatли ўртача харажат графиги тўғри чизикдан иборат бўлади.

Узоқ муддатли ораликда тармоқ таркибидаси фирманинг мувозанат ҳолати бозорда шаклланган нарх  $P_e$  нинг уйғу фирманинг ўртача харажатлари минимумига тенг билан белгиланади.  $P_e = \min LAC(Q)$

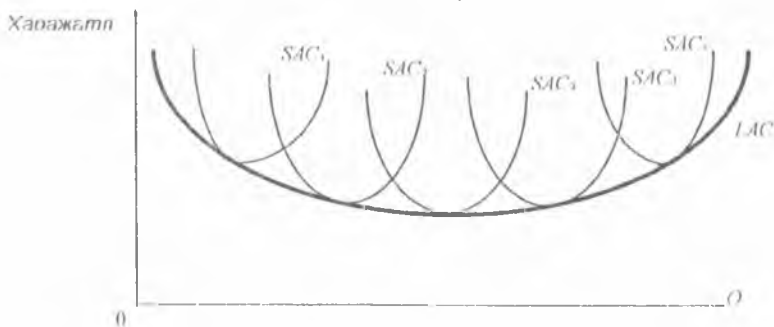
Рақобатлашувчи фирма тармоққа тегишли бўлгани учун юқоридаси шарт тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатини ифодалайди

Ўзоқ муддатли ораликда тармоқнинг типик вакили бўлган фирма ўз фойдасини шундай ишлаб чиқариш ҳажмида максималаштирадики, бу ҳажмда узоқ муддатли чекли харажат маҳсулот нархига тенг бўлади.

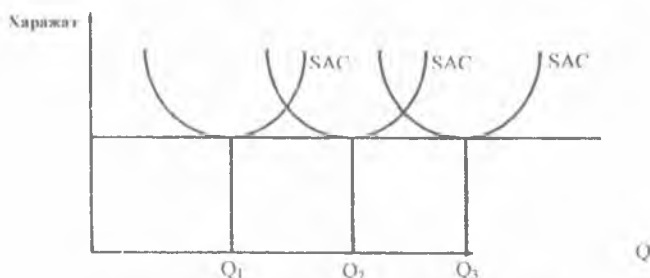
$$LMC = P_e = MR$$

Фирманинг узоқ муддатли ораликда мувозанат ҳолатда бўлгандаги самарали размери унинг узоқ муддатли ўртача харажати чизигининг шакли билан белгиланади

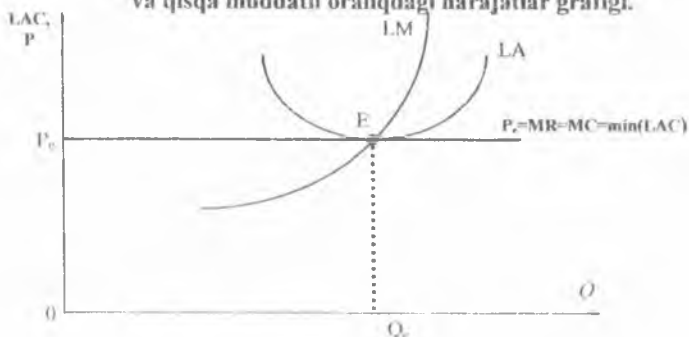
1.2. Uzoq muddatli o'rtacha harajatlar ( $LAC$ ) bilan qisqa muddatli o'rtacha harajatlar ( $SAC$ ) o'rtasidagi munosabatni quyidagi rasmdan ko'rish mumkin.



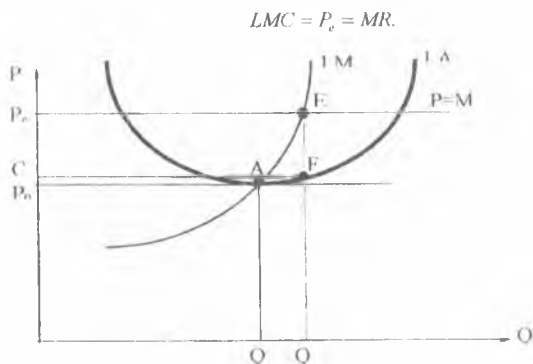
1.3. Masshtab samarasi o'sganda va qisqarganda uzoq va qisqa muddatli oraliqlardagi o'rtacha harajatlar grafigi.



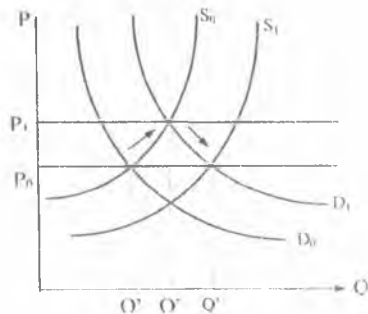
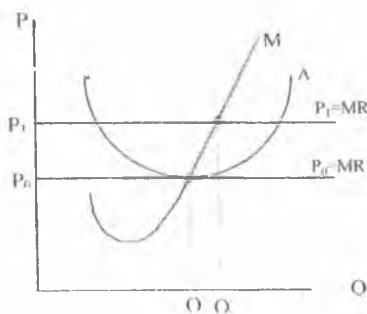
1.4. Ishlab chiqarish masshtabi o'zgarmas bo'lganda uzoq muddatli va qisqa muddatli oraliqdagi harajatlar grafigi.



Raqobatlashuvchi firmaning uzoq muddatli oraliqdagi muvozanat holati ( $E$ -muvozanat nuqta).

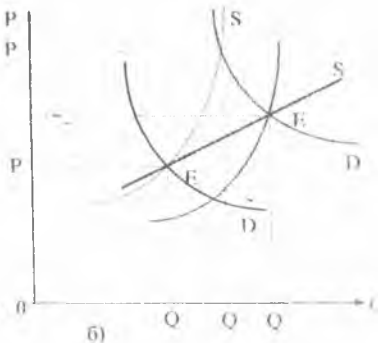
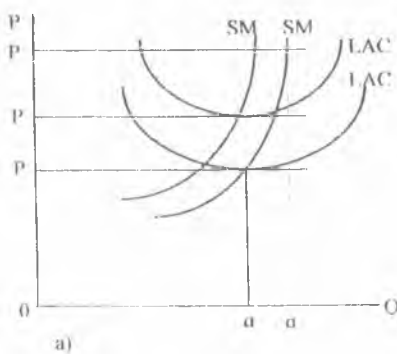


**1.5. Uzoq muddatli oraliqda raqobatlashuvchi firmaning ishlab chiqarish hajmini tanlashi.**



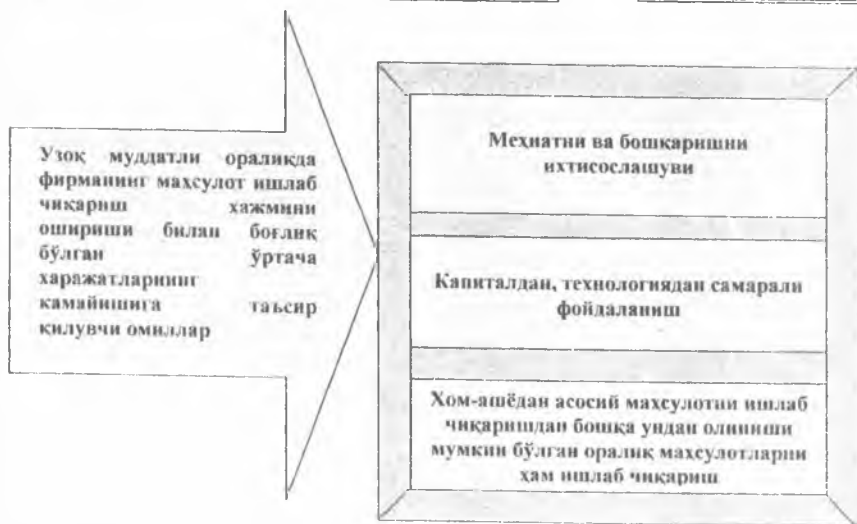
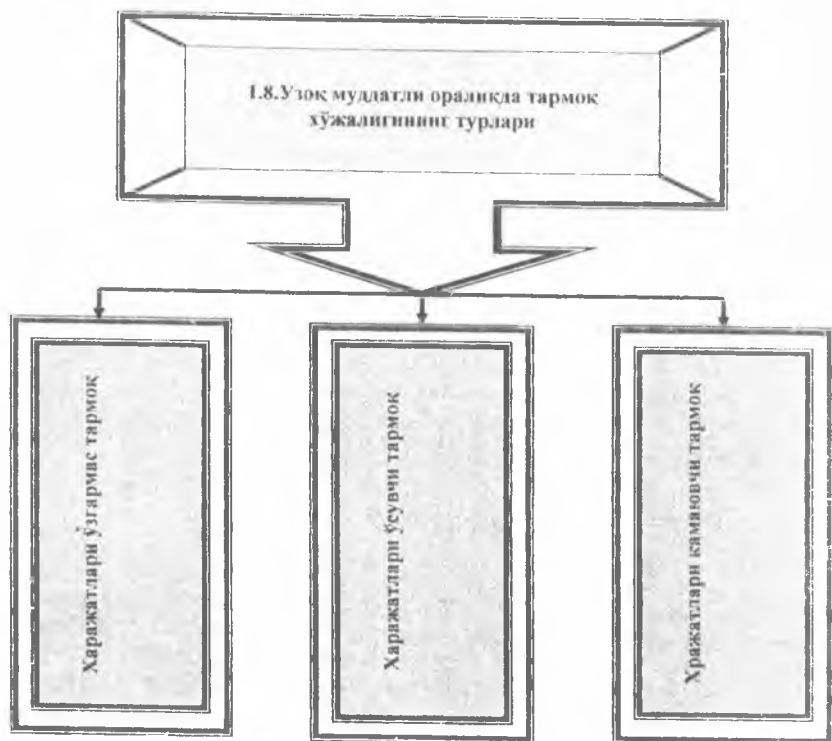
a)

**1.6. Tipik firmaning uzoq muddatli muvozanati (a), uzoq muddatli oraliqda tarmoq muvozanatining o'zgarishi (b).**



**Harajatlari o'suvchi tarmoqning uzoq muddatli oraliqdagi taklifi chizig'**





## II. O'QUV TOPSHIRIQLARI

### 2.1. Tezkor savollarga javob bering

1. Firmaning samarali razmeri deganda nimani tushunasiz?
2. Xrajatlari o'zgarmas va o'sayotgan tarmoq de qanday tarmoqqa aytiladi?
3. Tarmoqning muvozanat holati qachon yuz beradi?
4. Uzoq muddatli oraliq tushunchasiga izox bering.
5. Uzoq muddatli oraliqda o'rtacha harajatlar chizig'i qanday ko'rinishga ega bo'ladi?

## III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### *Baholash ko'rsatkichlari*

- 1,5 – 2 ball - «a'lo»
- 1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»
- 0,5 – 0,9 ball - «konikarli»
- 0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

---

14.1. Aniq vaziyatlarni hal etish ma'ruzasi mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar (1-mashg'ulot).

Ma'lumotli ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar (2-mashg'ulot).

**Ma'ruza rejasi:**

- Raqobat tushunchasi va raqobatlashmagan bozorlar.
- Monopoliya, sof monopoliya, monopol mahsulot xajmini va monopol
- narxni aniqlash va monopol xokimiyat.
- Raqotlashgan monopoliya, ishlab chiqarish xajmini va tovar narxini
- raqobatlashgan monopoliya sharoitida aniqlash .
- Monopolistik bozor samaradorligi.
- Oligopolik bozor va uning xususiyatlari.
- Oligopolik bozor sharoitida narx belgilash.
- Kurno modeli va Kurno muvozanati.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Raqobatlashmagan bozor turlari va yakka xokimlik to'g'risidagi bilimlarni shakllantirish

**Talabani o'quv faoliyati natijalari:**

- Bozorning turlari va ularning bir-biridan farqli tomonlari to'g'risida tushunchalar hosil bo'ladi;
- Monopol xokimiyatning vujudga kelishi va uning darajasi xaqida aniq ko'rsatkichlar asosida tasavvurlar shakllanadi;
- Monopolistning qancha miqdorda mahsulot ishlab chiqarishi nafaqat chekli harajatga balki, talab chizig'ining shakliga ham bog'liqligini tushunib yetadilar hamda monopolist tomonidan narx belgilash yo'llarini angelaydilar ;
- Monopol firma o'z monopoliyasini saqlab qolish uchun, boshqa firmalarni tarmoqqa kirishiga to'siqlar yaratish maqsadida harajatlar qilishi va oqibatda jamiyatda yo'qotishlar sodir bo'lishi borasida sababiy bog'liqlikning zahiriga yetadilar;
- Monopol bozorda soliq qo'yilganda mahsulot narxi soliq miqdoridan ko'proq miqdorga oshib ketishi mumkinligini tushunib oladilar;

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Mavzu doirasida tuzilgan tezkor savollarga javob qaytaring.

Eslatma: 1.1.-ga qarang.

2. Ko'rgazma tarzida tayyorlab kelingan grafik va sxemalardan foydalanib, guruxlarga bo'lingan tarzda topshiriqlarni bajaring.

Eslatma: 1.2., 1.3., 1.4., 1.5., 1.6., 1.7., 1.8., 1.9., 1.10.-ga qarang.

3. Pinbord texnikasidan foydalanib jadvalni to'ldiring.

Eslatma: 2.3.-ga qiyos boqing.

4. Uyg'a berilgan topshiriq yuzasidan savollaringiz bo'lsa murojaat qiling.

Eslatma: 4.1.-ga qarang.

*Nazorat shakli:*

Ogʻzaki nazorat, savol-javob va oʻz-oʻzini nazorat qilish.

*Maksimal ball: 2*

*Talabaga*

*qoʻyilgan ball:* \_\_\_\_\_

*Oʻqituvchi*

*imzosi:* \_\_\_\_\_

## O'QUV – USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV MATERIALLAR

#### 1.1. Tezkor-surov savollari:

Sof monopoliya deganda nimani tushunasiz?

Oligopoliya deganda nimani tushunasiz?

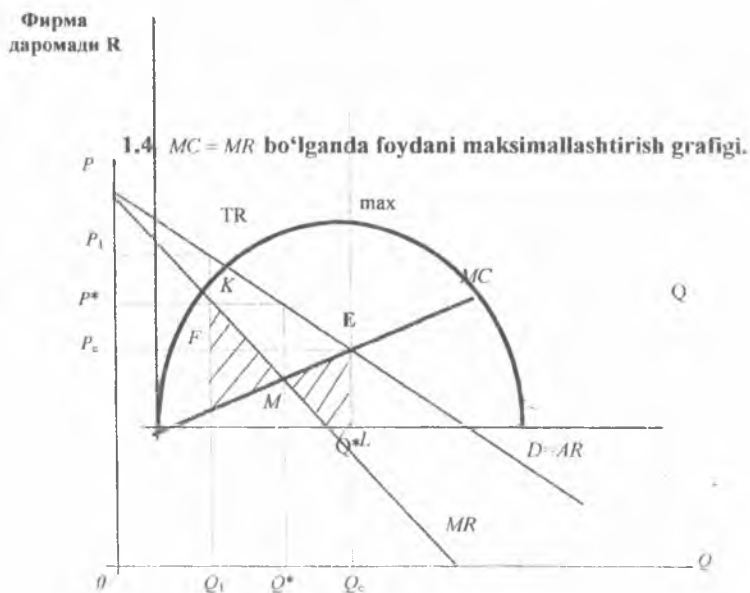
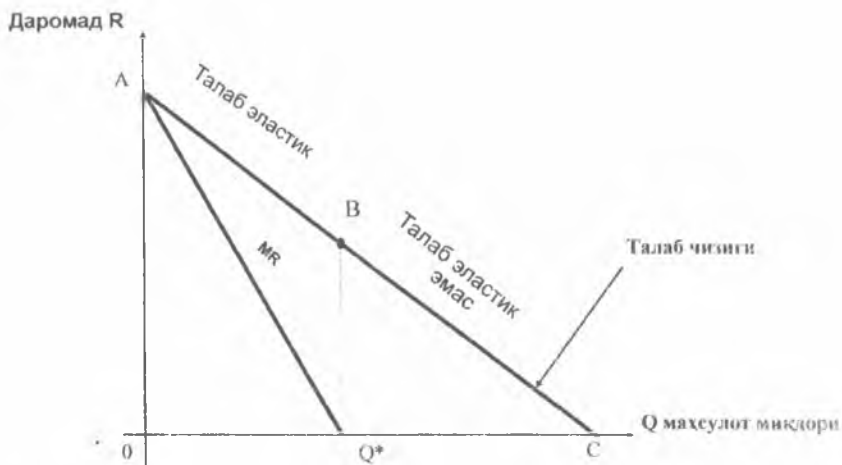
Monopol raqobat bozori deganda nimani tushunasiz?

Monopsoniya tushunchasi toʻgʻrisida oʻz tushunchalaringizni bayon eting

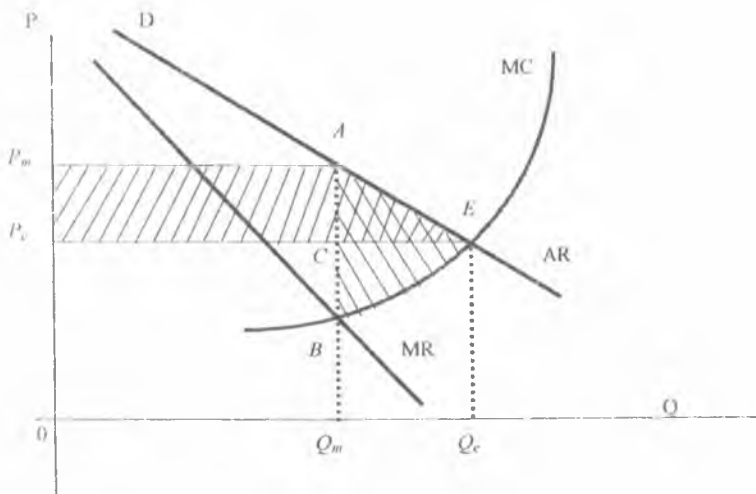
Monopol xokimiyat koʻrsatkichi qanday aniqlanadi?

#### 1.2. Bozor turlari

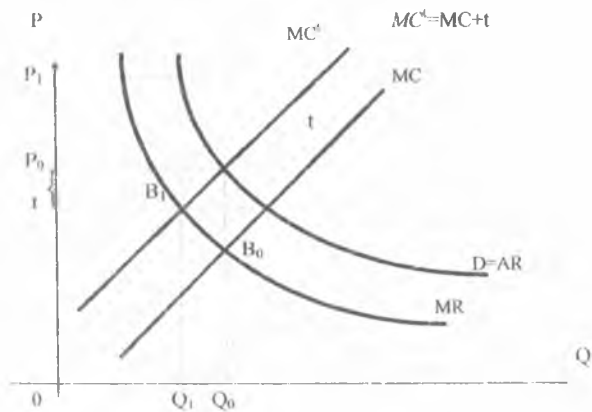




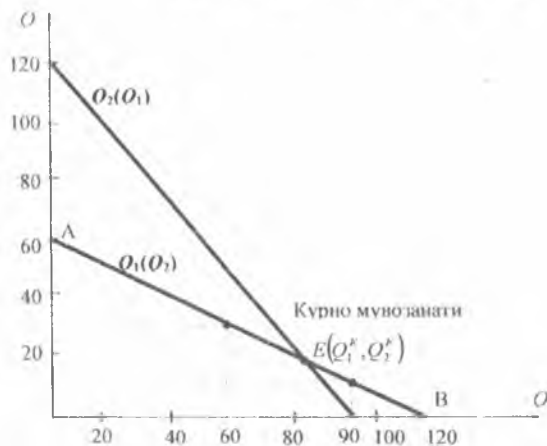
**1.5. Monopol hokimiyatidan olinadigan zararni ifodalovchi grafik.**



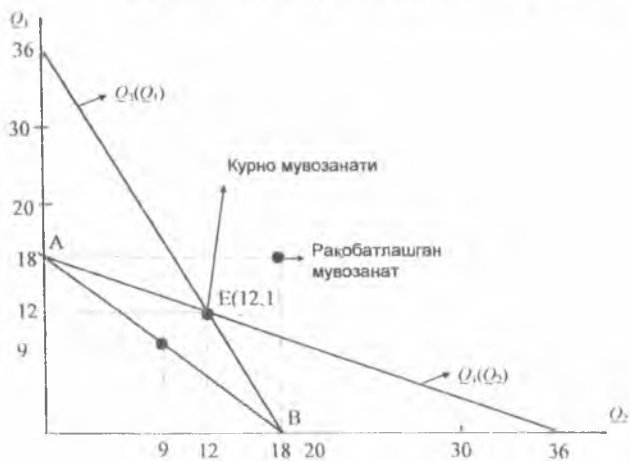
**1.6. Monopol tovar narxiga soliqning ta'siri.**



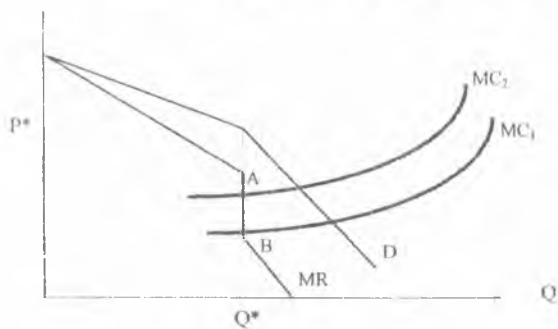
### 1.7. Kurno muvozanati (2-mashg'ulot).



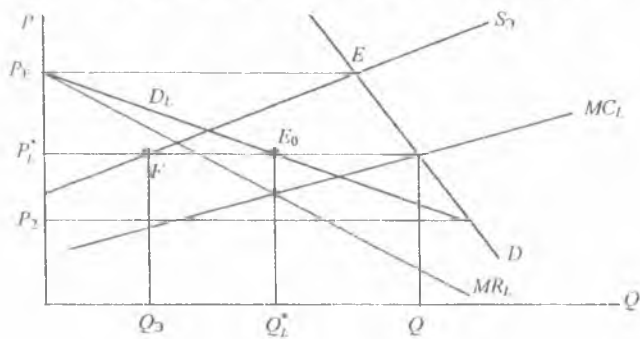
### 1.8. Bozordagi duopolyani ifodalovchi grafik.



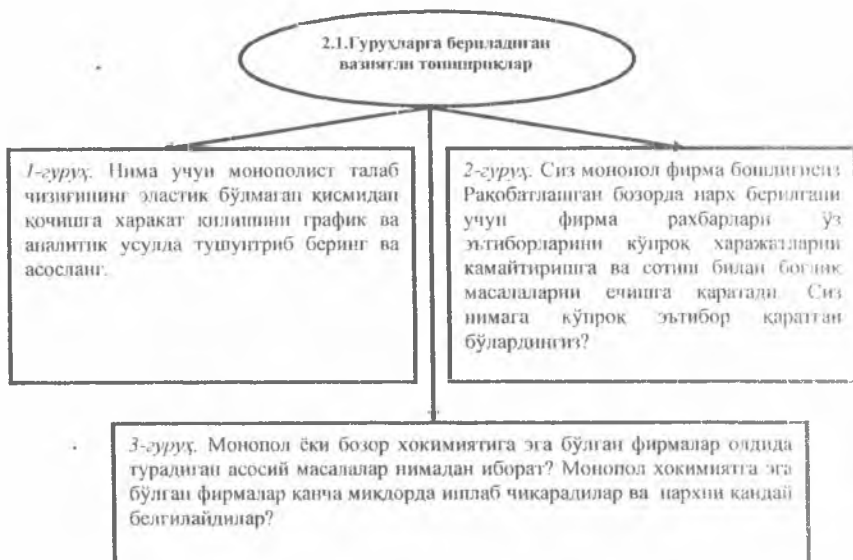
### 1.9. Oligopolik bozordagi siniq talab chizig'i



### 1.10. Lider firmaning narx belgilashi grafigi.



## II. O'QUV TOPSHIRIQLARI



### 2.2. Nazorat uchun savollar va topshiriqlar (1-mashg'ulot):

1. Bozor turlari qanday aniqlanadi?
2. Raqobatlashmagan bozorlarda narx va ishlab chiqarish hajmi qanday aniqlanadi?
3. Litsenziya, patent, mualliflik huquqi raqobatga qanday ta'sir ko'rsatadi?
4. Monopoliyaning jamiyat uchun foydali va zararli tomonlarini izohlab bering.
5. Bozor hokimiyati deganda nimani tushunasiz?
6. Monopol narxga soliq qanday ta'sir ko'rsatadi?

### 2.3. PINBORD TEXNIKASI (2- mashg'ulot).

#### **Pinbord texnikasi**

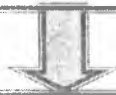
(inglizchadan: pin – mahkamlash, board – doska)  
muammoni hal qilishga oid fikrlarni tizimlashtirish  
va guruhlashni amalga oshirishga, jamoa tarzda  
yagona yoki aksincha qarama-qarshi  
pozitsiyani shakllantirishga imkon beradi



O'qituvchi taklif etilgan muammo bo'yicha o'z nuqtai nazarlarini  
bayon qilishni so'raydi. To'g'ridan-to'g'ri yoki ommaviy aqliy  
hujumning boshlanishini tashkil qiladi (rag'batlantiradi)



Fikrlarni taklif qiladilar, muhokama qiladilar, baholaydilar  
va eng optimal (samarali) fikrni tanlaydilar. Ularni tayanch  
xulosaviy fikr (2 ta so'zdan ko'p bo'lmagan) sifatida alohida  
qog'ozlarga yozadilar va doskaga mahkamlaydilar



Guruh namoyondalari doskaga chiqadilar va maslahatlashgan holda:

- 1) yaqqol xato bo'lgan yoki takrorlanayotgan fikrlarni olib tashlaydilar;
- 2) bahsli bo'lgan fikrlarni oydinlashtiradilar;
- 3) fikrlarni tizimlashtirish mumkin bo'lgan belgilarini aniqlaydilar;
- 4) shu belgilar asosida doskadagi barcha fikrlarni (qog'oz va raqamlaridagi) ko'rsatadilar: jamoaning yagona yoki qarama-qarshi pozitsiyalari ishlab chiqiladi;
- 5) ularning o'zaro munosabatlarini chiziqlar yoki boshqa belgilar yordamida guruhlariga ajratadilar.

#### 2.4. «PINBORD» texnikasi bo'yicha topshiriq

|                            | Oligopoliyani<br>tashkil topish<br>shartlari | Oligopoliyaning<br>ijobiy<br>tomonlari | Oligopoliyada<br>narxlar jangi va<br>uning salbiy<br>tomonlari |
|----------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Narxlar jangi              |                                              |                                        |                                                                |
| Strategiya                 |                                              |                                        |                                                                |
| Iqtisodiy foyda            |                                              |                                        |                                                                |
| Kurno modeli               |                                              |                                        |                                                                |
| Kurno muvozanati           |                                              |                                        |                                                                |
| Nesh muvozanati            |                                              |                                        |                                                                |
| Kontrakt chizig'i          |                                              |                                        |                                                                |
| Qamalgan shaxs<br>muammosi |                                              |                                        |                                                                |
| Qattiq narx siyosati       |                                              |                                        |                                                                |
| Duapoliya                  |                                              |                                        |                                                                |
| Kartel yechimi             |                                              |                                        |                                                                |
| Antogonistik o'yinlar      |                                              |                                        |                                                                |

### III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

#### 3.1. Talabalarni baholash mezonlari ko'rsatkichlari

| Guruh | Baho        | Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari |                                            |                            | Jami     |
|-------|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------|----------|
|       |             | Ma'lumot-<br>ning<br>to'laligi        | Guruh<br>ishtirokchi-<br>larining faolligi | Misollar keltira<br>olgani |          |
|       | <i>Ball</i> | <i>1,0</i>                            | <i>0,5</i>                                 | <i>0,5</i>                 | <i>2</i> |
| 1     |             |                                       |                                            |                            |          |
| 2     |             |                                       |                                            |                            |          |
| 3     |             |                                       |                                            |                            |          |

#### 3.2. Guruhlarga qo'yilgan ballar ko'rsatkichlari

| Guruh | 1 | 2 | 3 | Umumiy ball | Baho |
|-------|---|---|---|-------------|------|
| 1     |   |   |   |             |      |
| 2     |   |   |   |             |      |
| 3     |   |   |   |             |      |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

0,5 – 0,9 ball - «konikarli»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

### IV. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

#### 4.1. Nazorat savollari va topshiriqlar:

1. Monopoliyaga qarshi qonunlarning maqsadi va ahamiyati nimadan iborat?

2. Monopol hokimiyatga ega bo'lgan firmalarning narxni belgilash strategiyasining asosini nima tashkil etadi?
3. Narxlar diversifikatsiyasi turlari va ularga harakteristika bering.
4. Tovarlar kategoriyasiga qarab, ularga narx belgilashning shartlari nimalardan iborat?
5. O'zbekiston Respublikasida qabul qilingan monopoliyaga qarshi qonunni izohlab bering.
6. Raqobatlashgan monopol bozor muvozanatini belgilovchi ko'rsatkichlar nimalardan iborat?
7. Raqobatlashgan monopol bozorning samaradorligi to'g'risida so'zlab bering.
8. Oligopolik bozor qanday xususiyatlarga ega?
9. Kurno muvozanatini izohlab bering.
10. Duopolik bozorda harakat qilayotgan firmalar uchun quyidagilardan qaysi biriga erishish afzalroq: Kurno muvozanatiga, raqobatlashgan muvozanatga va kelishgan holda harakat qilishga?
11. "Qamalga shaxs muammosi" nimani bildiradi va uni iqtisodiy masalalarni yechishga qo'llash tartibini tushuntirib bering.

## **TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

---

#### 14.2. Muammoli seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar

##### Seminar rejasi:

- Raqobat tushunchasi va raqobatlashmagan bozorlar.
- Monopoliya, sof monopoliya, monopol mahsulot xajmini va monopol
- narxni aniqlash va monopol xokimiyat.
- Raqotlashgan monopoliya, ishlab chiqarish xajmini va tovar narxini
- raqobatlashgan monopoliya sharoitida aniqlash .
- Monopolistik bozor samaradorligi.
- Oligopolik bozor va uning xususiyatlari.
- Oligopolik bozor sharoitida narx belgilash.
- Kurno modeli va Kurno muvozanati.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Monopol xokimiyat sharoitida narx belgilash hamda oligopolik bozor xususiyatlari borasida bilimlarni chuqurlashtirish va mustaxkamlashdan iborat.

##### Talabning o'quv faoliyati natijalari:

- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustaxkamlashni o'rganadilar;
- Monopol hokimiyat to'g'risida tushunchalar hosil bo'ladi;
- Eng muhim bo'linish ko'rsatkichlar to'g'risida tasavvurlar oydinlashadi ;
- Monopol hokimiyat xukm surayotgan bir paytda jamiyat farovonligi o'rtasida vujudga keladigan muammolarni asoslab berishni o'rganadilar;
- Monopol narxning shakllanishiga soliqlarning ta'siri xaqida fikrlar xilma-xilligiga erishadilar;
- Narxlar jangi oqibatida vujudga kelishi mumkin bo'lgan holatlarni tushunib yetadilar;
- Qamalgan shaxs muammosi yordamida narx belgilash borasida bilimlari mustaxkamlanadi.
- berilgan aniq vaziyatdan chiqib keta oladi, vaziyatlarni tahlil qiladi, solishtiradi va xulosa qiladi;
- muammoli vazifalarni hal etishda nazariy bilimlaridan foydalanadi;
- muammoli vazifalardan kelib chiqib, muammoni ajratib oladi va muammoni yechimini topish jarayonini aniqlaydi;
- taklif qilingan turli yechimlar variantlarini tahlil qiladi, muammo bo'yicha yakuniy xulosalar qiladi.

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Suhbatga tayyorlaning va qo'yilgan muammolarni diqqat bilan o'qib chiqib mulohaza yuring.

Eslatma: 1.1., 2.3-ga qarang.

2. Testlarni yechishga tayyorgarlik ko'ring.

Eslatma: 3.1-ga qarang.

3. O'quv topshiriqlari bilan tanishib chiqing va tushunmagan savollaringizni bering.

Eslatma: 3.2-ga qarang.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2.5**

*Talabaga*

*qo'yilgan ball:* \_\_\_\_\_

**O'qituvchi**

**imzosi:** \_\_\_\_\_

**O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR**

**1. O'QUV TOPSHIRIQLAR**

**1.1. «Raqobat va yakka hokimlik» mavzusi bo'yicha muammoli topshiriqlar**

**1. Muammoli topshiriq.**

*Vaziyat.* Siz monopol korxonaning rahbarisiz. Sizning maqsadingiz maksimal foyda olish. O'tgan oyda iqtisodcheningizning qancha miqdorda mahsulot ishlab chiqarish va uni necha so'mdan sotish kerakligi to'g'risida bildirgan taklifi noto'g'ri yakun topdi. Sababi iqtisodchi daromadga ko'ra talab elastikligini inobatga olmay hisob kitob qilgan.

*Vazifa:* Foydani optimallashtirish nuqtasini topish. Demak, qanday narx strategiyasini tutushingiz va bozorga necha birlik mahsulot ishlab chiqarishingiz kerakligini analitik hamda grafiklar usulida ishlab chiqishingiz kerak. Buning uchun:

**Uslubiy tavsiyalar**

**1. Muammoviy tahlilning bosqichlari.**

Birinchi bosqich – muammoning asosiy mazmunini ajratib olishni taklif qiladi, tadqiqot ob'ektini aniqlab, shakl beradi.

Ikkinchi bosqich – muammoli vaziyatni tahlil qilish – ob'ektning holatini aniqlaydi, asosiy qirralariga e'tibor qaratadi, muammoli vaziyatning hamma tomonlarini tahlil qiladi.

Uchinchi bosqich – muammoni yechish uchun barcha vaziyatlarni ko'rib chiqadi, muqobil vaziyatni yaratadi.

To'rtinchi bosqich – muammoning yechimini aniq variantlardan tanlab oladi, muammoning aniq yechimini topadi.

**2. Vazifani bajarish ketma-ketligi:**

1) Muammoni shakllantiring.

2) Vaziyatni tahlil qiling, sabablarini ko'rsating.

3) Vaziyatdan chiqib ketish harakatlarni izlab toping.

4) Jadvalni to'ldiring.

5) Aniq yakuniy xulosa chiqaring.

## **2. Muammoli topshiriq.**

**Vaziyat:** Sizning firmangiz oligopologik bozor sharoitida faoliyat yuritadi. Sizga raqobatchi korxona o'z mahsuloti narxini 10%ga tushirganligi to'g'risidagi xabarni yetkazishdi.

**Vazifa:** Narxlar jangi boshlanmasligi uchun sizning keyingi qaroringiz va qanday yo'l tutishni ma'qul tonganligingizni o'rtoqlashing. Buning uchun:

### **Uslubiy tavsiyalar**

#### **1. Muammoviy tahlilning bosqichlari.**

Birinchi bosqich – muammoning asosiy mazmunini ajratib olishni taklif qiladi, tadqiqot ob'ektini aniqlab, shakl beradi.

Ikkinchi bosqich – muammoli vaziyatni tahlil qilish – ob'ektning holatini aniqlaydi, asosiy qirralariga e'tibor qaratadi, muammoli vaziyatning hamma tomonlarini tahlil qiladi.

Uchinchi bosqich – muammoni yechish uchun barcha vaziyatlarni ko'rib chiqadi, muqobil vaziyatni yaratadi.

To'rtinchi bosqich – muammoning yechimini aniq variantlardan tanlab oladi, muammoning aniq yechimini topadi.

#### **2. Vazifani bajarish ketma-ketligi:**

- 1) Muammoni shakllantiring.
- 2) Vaziyatni tahlil qiling, sabablarini ko'rsating.
- 3) Vaziyatdan chiqib ketish harakatlarni izlab toping.
- 4) Jadvalni to'ldiring.
- 5) Aniq yakuniy xulosa chiqaring.

## **3. Muammoli topshiriq.**

**Vaziyat:** Oligopolik bozorda sizning firmangiz lider hisoblanadi. O'z ulushingizni aniqlashingiz uchun ergashuvchi firmalarning qanday ko'rsatkichlarini bilishni xoxlar edingiz. Ma'lum bo'ldiki, liderlikka da'vo qilhuvchi firma paydo bo'lish arafasida ekan.

**Vazifa:** Bozordagi hukmronlikni qo'ldan boy bermasligingiz kerak. Buning uchun:

### **Uslubiy tavsiyalar**

#### **1. Muammoviy tahlilning bosqichlari.**

Birinchi bosqich – muammoning asosiy mazmunini ajratib olishni taklif qiladi, tadqiqot ob'ektini aniqlab, shakl beradi.

Ikkinchi bosqich – muammoli vaziyatni tahlil qilish – ob'ektning holatini aniqlaydi, asosiy qirralariga e'tibor qaratadi, muammoli vaziyatning hamma tomonlarini tahlil qiladi.

Uchinchi bosqich – muammoni yechish uchun barcha vaziyatlarni ko'rib chiqadi, muqobil vaziyatni yaratadi.

To'rtinchi bosqich – muammoning yechimini aniq variantlardan tanlab oladi, muammoning aniq yechimini topadi.

#### **2. Vazifani bajarish ketma-ketligi:**

- 1) Muammoni shakllantiring.
- 2) Vaziyatni tahlil qiling, sabablarini ko'rsating.

- 3) Vaziyatdan chiqib ketish harakatlarni izlab toping.
- 4) Jadvalni to'ldiring.
- 5) Aniq yakuniy xulosa chiqaring.

1-jadval

## 1.2. Muammoni /kichik muammolarni va xulosalarni ishlab chiqish, qaror qabul qilish

| <i>Muammoni ishlab chiqish</i>        |                            | <i>Yakuniy xulosa</i> |  |
|---------------------------------------|----------------------------|-----------------------|--|
| <i>Kichik muammoni ishlab chiqish</i> | <i>Yechimining mazmuni</i> | <i>Xulosalar</i>      |  |
|                                       |                            |                       |  |
|                                       |                            |                       |  |

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Guruhlarning bilim va ko'nikmalarini baholash mezonlari

| <i>Topshiriqlar, baholash ko'rsatkichlari va mezonlari</i> | <i>1-gurux</i> | <i>2-gurux</i> | <i>3-gurux</i> |
|------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| 1-topshiriq: (1 ball)                                      |                |                |                |
| - savol to'g'ri bajarilishi (0,5 ball)                     |                |                |                |
| - guruhning faolligi (0,5 ball)                            |                |                |                |
| 2-topshiriq: (1 ball)                                      |                |                |                |
| - mavzuning tulik yoritilishi (0,5)                        |                |                |                |
| - takdimotning kurgazmaliligi (0,3)                        |                |                |                |
| - guruhning faolligi (0,2)                                 |                |                |                |
| <b>Jami: (2 ball)</b>                                      |                |                |                |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «konikarli»

0 - 0,4 ball - «konikarsiz»

### 2.2. Eslatma

### **Munozara ishtirokchisiga eslatma**

- ↓ Munozara munosabatlarni hal etish emas, balki muammolarni yechimni hamkorlikda topish metodidir.
- ↓ Boshqalar ham fikr bildirishlariga imkoniyat yaratish uchun uzoq gapirma.
- ↓ Aqlli fikrlaring maqsadga yetishi uchun so'zlaringni taroziga sol, o'ylab, so'ngra gapir, his-tuyg'ularingni nazorat qil.
- ↓ Taqrizchi va opponent fikrini tug'ri tushunishga harakat kil. Uning fikrini xurmat kil.
- ↓ Faqat munozara mavzusi buyichagina, aniq fikr bildir.
- ↓ O'z taqdimoting bilan kimgadir yoqishga yoki aksincha xafa qilishga urinma.

## **III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR**

### **3.1. Test savollari**

#### **1. Raqobatlashgan firmadan monopolistning farqli tomoni:**

- a) O'z mahsulotiga istagan bahosini qo'yishi mumkin;
- b) Chekli daromad chekli harajatga teng bo'lganda foydasi maksimal bo'ladi;
- v) Xoxlagancha mahsulot ishlab chiqarishi va sotishi mumkin;
- g) Talab funksiyasidan kelib chiqib ishlab chiqarish xajmi va narxini belgilashi mumkin;
- d) hamma javoblar to'g'ri.

#### **2. Aytaylik, monopolist firma 10 dona mahsulot xajmini 100 ming so'mga sotishga tayyor. Ammo sotish xajmi 11donani tashkil etganda mahsulotning narxi 99,5 ming so'mga qisqaradi. U holda firmaning chekli daromadi teng:**

- a) 100000so'mga;
- b) 99500 so'mga;
- v) 94500 so'mga;
- g) 94000 so'mga;
- d) 105000 so'mga.

#### **3Tabiiy monopoliya bo'lib hisoblanadi:**

- a) OPEK- xalqaro neft karteli;
- b) O'zDEUAVTO kompaniyasi ;
- v) IBM kompaniyasi;
- g) "Sharq matbaa konserni";
- d) Toshkent metropoliteni.

#### **4Maksimal foyda olishga harakat qilayotgan monopol firma o'z mahsuloti xajminin qisqartiradi agar:**

- a) O'rtacha harajatlar pasaysa;
- b) Reklama harajatlari oshsa;
- v) Chekli daromad chekli harajatdan katta bo'lsa;
- g) Hamma javoblar noto'g'ri.

*5 Odatta monopolistning chekli harajati mahsulot narxidan past bo'ladi, chunki:*

- a) Narx chekli daromaddan past;
- b) Narx chekli daromaddan yuqori;
- v) Chekli harajat o'rtacha harajatdan past;
- g) Chekli harajat o'rtacha harajatdan yuqori;
- d) to'g'ri javob yo'q.

### **3.2. Nazorat savollari va topshiriqlar:**

1. Oligopolik bozor qanday xususiyatlarga ega?
2. Kurno muvozanatini izohlab bering.
3. Duopolik bozorda harakat qilayotgan firmalar uchun quyidagilardan qaysi biriga erishish afzalroq: Kurno muvozanatiga, raqobatlashgan muvozanatga va kelishgan holda harakat qilishga?
4. "Qamalga shaxs muammosi" nimani bildiradi va uni iqtisodiy masalalarni yechishga qo'llash tartibini tushuntirib bering.

### **TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

---

## “BOZOR HOKIMIYATI SHAROITIDA NARX BELGILASH TAMOYILLARI”

### 15.1. Ko'rgazmali (vizual) ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar

#### Ma'ruza rejasi:

- Iste'molchi ortiqchaligini egallash.
- Iste'molchi daromadiga ko'ra narx belgilash.
- Iste'mol xajmiga ko'ra narx belgilash.
- Tovarlar kategoriyasiga ko'ra narx belgilash.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Monopol xokimiyat sharoitida narx belgilash va turli omillarni inobatga olish yo'llarini ko'rsatishdan iborat.

#### Talabning o'quv faoliyati natijalari:

- Monopol xokimiyatga ega bo'lgan firmaning bozordagi xatti-harakati va narxlarni belgilash strategiyasini tushunib yetadilar;
- Iste'molchi ortiqchaligini egallash bo'yicha bilimlar hosil bo'ladi;
- Iste'molchilar daromadiga ko'ra narxlarni qanday belgilash bo'yicha amaliy kunikmalar hosil bo'ladi;
- Narxlar diversifikatsiyasi mohiyatini va undan olinishi kutilayotgan samara to'g'risida umumiy tasavvurlar tushunchaga aylanadi ;
- Iste'molchilarni kategoriyalarga bo'lish orqali narxlarni belgilash, ularning daromadlaridan kelib chiqib harakat qilishni o'rganadilar.

#### Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:

1. Mavzu doirasida tuzilgan ko'rgazma materiallarga ko'z yugurtiring.  
Eslatma: 1.1., 1.2., 1.3., 1.4., 1.5.-ga qarang.
2. Topshiriqlarni guruxlarga bo'lingan tarzda bajaring.  
Eslatma: 3.1 -ga qarang.
3. Uyg'a berilgan topshiriqlar bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 4.1.-ga qarang.

#### Nazorat shakli:

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

#### Maksimal ball: 2

#### Talabaga

qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_

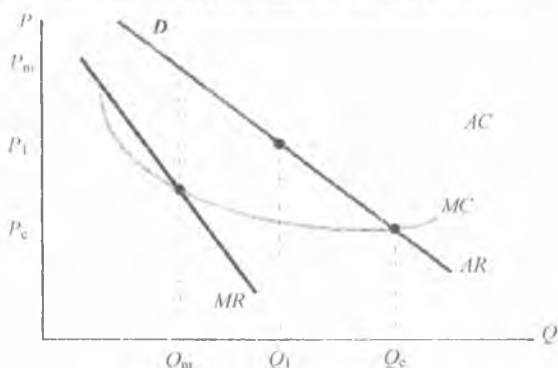
#### O'qituvchi

imzosi: \_\_\_\_\_

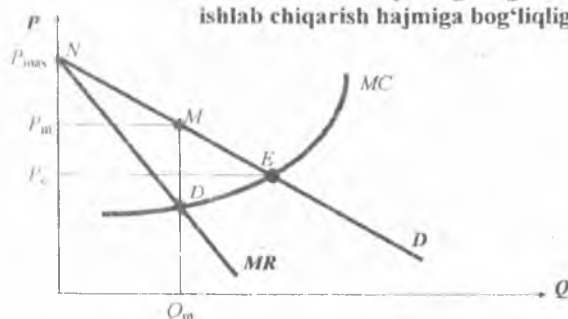
# O'QUV – USLUBIY MATERIALLAR

## I. O'QUV MATERIALLAR

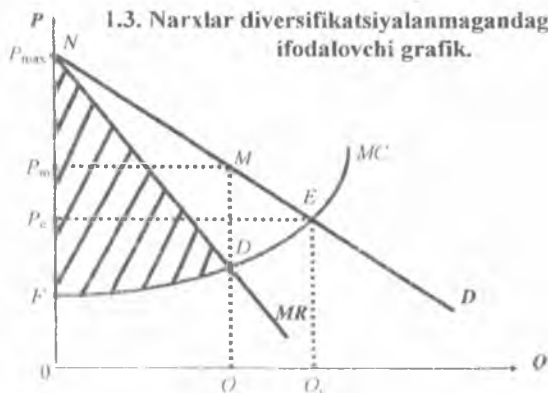
### 1.1. Tabiiy monopoliyada narxni muvofiqlashtirish



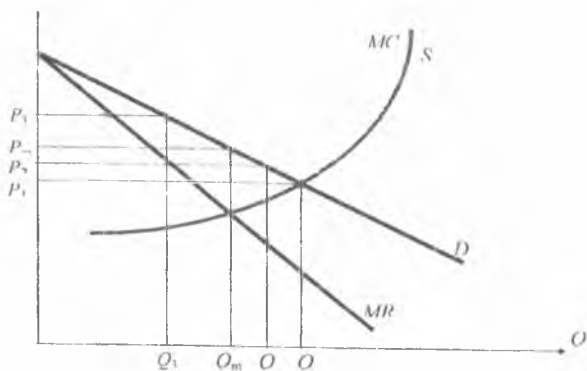
### 1.2. Iste'molchi ortiqchaligining narx va ishlab chiqarish hajmiga bog'liqligi.



### 1.3. Narxlar diversifikatsiyalanmagandagi foydani ifodalovchi grafik.



#### 1.4. Daromadga bog'liq narxlar differentsiatsiyasi



#### 1.5. Narxlar diversifikatsiyasi



## II. O'QUV TOPSHIRIQLARI

### 2.1. Guruhlarda ishlash uchun topshiriqlar

#### **Ekspert varag'i №1**

##### *Monopol xokimiyat sharoitida narx belgilash*

Monopol xokimiyatga ega firmalar ishlab chiqarish xajmini va mahsulot narxini aniqlashi uchun nimalarni bilishi zarur?

Iste'molchi ortiqchaligini egallash deganda nimani tushunasiz?

Bozorni segmentlash nima uchun zarur?

#### **Ekspert varag'i №2**

##### *Narxlar diversifikatsiyasi*

Diversifikatsiya tushunchasini yoriting.

Ideal diversifikatsiyalashda firma daromadi qanday aniqlanadi?

Agar talab chekli harajatdan ustun bo'lganda firma qanday yo'l tutadi?

#### **Ekspert varag'i №3**

##### *Iste'mol xajmiga ko'ra narxlar diversifikatsiyasi*

Tovarlarni kategoriyasiga ko'ra narx differentsiatsiyasi qanday o'rnatiladi?

Iste'molchilarni kategoriyalarga bo'lishda qanday mezonlarga asoslaniladi?

Narxlar belgilashda yana qanday omillarga asoslanish mumkinligini ko'rsating.

### 2.2. Individual va guruhlarda ishlash uchun muljallangan topshiriqlar

#### *Yakka tartibda bajarish uchun*

#### **NARXLAR DIVERSIFIKATSIYASI NIMA? ISTE'MOLCHILAR DAROMADIGA KO'RA NARXLAR QANDAY BELGILANADI?**

**F** Fikringizni bayon eting.

**S** Fikringizni bayoniga biror sabab ko'rsating.

**M** Ko'rsatilgan sababni tushuntiruvchi misol keltiring.

**U** Fikringizni umumlashtiring.

### **Birinchi guruh uchun topshiriq**

#### **MONOPOL XOKIMIYAT SHAROITIDA ISHLAB CHIQUARISH XAJMI VA NARXI NIMAGA ASOSLANIB TOPILADI?**

**F** Fikringizni bayon eting.

**S** Fikringizni bayoniga biror sabab ko'rsating.

**M** Ko'rsatilgan sababni tushuntiruvchi misol keltiring.

**U** Fikringizni umumlashtiring.

### **Ikkinchi guruh uchun topshiriq**

#### **ISTE'MOLCHI ORTIQCHALIGINI QANDAY EGALLASH KERAK VA UNING MOHIYATI DEGANDA NIMANI TUSHUNASIZ?**

**F** Fikringizni bayon eting.

**S** Fikringizni bayoniga biror sabab ko'rsating.

**M** Ko'rsatilgan sababni tushuntiruvchi misol keltiring.

**U** Fikringizni umumlashtiring.

### **Uchinchi guruh uchun topshiriq**

#### **ISTE'MOL XAJMIGA KO'RA NARXLAR QANDAY BELGILANADI?**

**F** Fikringizni bayon eting.

**S** Fikringizni bayoniga biror sabab ko'rsating.

**M** Ko'rsatilgan sababni tushuntiruvchi misol keltiring.

**U** Fikringizni umumlashtiring.

### III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

#### 3.1. Tarqatma materialning taxminiy nusxasi

##### FSMU texnologiyasi

(F) – Fikringizni bayon eting.

(S) – Fikringiz bayoniga biron sabab ko'rsating.

(M) – Ko'rsatilgan sababni tushuntiruvchi misol keltiring.

(U) – Fikringizni umumlashtiring.

Ushbu texnologiya tinglovchilarni o'z fikrini himoya qilishga, erkin fikrlash va o'z fikrini boshqalarga o'tkazishga, ochiq holda bahslashishga, egallangan bilimlarni tahlil qilishga, qay darajada egallaganliklarini baholashga hamda tinglovchilarni bahslashish madaniyatiga o'rgatadi.

#### 3.2. Guruhlarning bilim va ko'nikmalarini baholash mezonlari

| Topshiriqlar, baholash ko'rsatkichlari va mezonlari    | 1- guruh | 2- guruh | 3- guruh |
|--------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| Maksimal ball – 2                                      |          |          |          |
| - savol to'liq yoritib berildi (0,5 ball)              |          |          |          |
| - javoblar yetarli darajada asoslab berildi (0,5 ball) |          |          |          |
| - guruh ishtirokchilarining faolligi (0,5 ball)        |          |          |          |
| - berilgan savollarga javob berdi (0,3 ball)           |          |          |          |
| - reglamentga rioya qildi (0,2)                        |          |          |          |
| Jami: (2 ball)                                         |          |          |          |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»

0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz»

## IV. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

### 4.1. *Nazorat savollari va vazifalari:*

1. Monopoliyaga qarshi qonunlarning maqsadi va ahamiyati nimadan iborat?
2. Monopol hokimiyatga ega bo'lgan firmalarning narxni belgilash strategiyasining asosini nima tashkil etadi?
3. Narxlar diversifikatsiyasi turlari va ularga harakteristika bering.
4. Tovarlar kategoriyasiga qarab, ularga narx belgilashning shartlari nimalardan iborat?
5. O'zbekiston Respublikasida qabul qilingan monopoliyaga qarshi qonunni izohlab bering.

### 4.2. *Asosiy tushunchalar va iboralar asosida BBB jadvalini to'ldiring*

| <i>№</i> | <i>Asosiy tushuncha va iboralar</i>                 | <i>Bilaman</i> | <i>Bilib oldim</i> | <i>Bilishni xoxlayman</i> |
|----------|-----------------------------------------------------|----------------|--------------------|---------------------------|
| 1.       | Iste'molchi ortiqchaligi                            |                |                    |                           |
| 2.       | Monopol xokimiyat                                   |                |                    |                           |
| 3.       | Narxlar diversifikatsiyasi                          |                |                    |                           |
| 4.       | Daromadga ko'ra narxlar differensiatsiyasi          |                |                    |                           |
| 5.       | Ideal diversifikatsiyalash                          |                |                    |                           |
| 6.       | Iste'mol xajmiga ko'ra narxlar diversifikatsiasi    |                |                    |                           |
| 7.       | Tovarlar kategoriyasi ko'ra narx differensiatsiyasi |                |                    |                           |
| 8.       | Iste'molchilarn kategoriyaga bo'lish                |                |                    |                           |

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

## "MEHNAT BOZORI VA KORXONALARDAGI MEHNAT RESURLARIDAN FOYDALANISH"

### 16.1. Mutaxassis (ekspert) ishtirokidagi ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar

#### *Ma'ruza rejas:*

- Mehnat munosabatlari va mehnat resurslaridan foydalanish ko'rsatkichlari.
- Ish xaqi.
- Mehnat bozori, mehnat taklifi va mehnatga bo'lgan talab.
- Raqobatlashgan, monopolistik va monopsonik mehnat bozorlari.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Mehnat bozori va firmalarning ishchi kuchiga bo'lgan talabi, demografiya jarayonlarining taklifga ta'siri bo'yicha fikrlarni mustaxkamlash.

#### *Talabning o'quv faoliyati natijalari:*

- Mehnat bozori va ushbu bozorda vujudga keladigan talab va taklif o'rtasidagi bog'liqlikni anglab yetadilar;
- Mehnat qilishga sarflanayotgan vaqt va dam olishga ajratilayotgan vaqt o'rtasida uzviy aloqadorlikni hamda ishchining nafli funksiya ni maksimallashtirish shartini tushunib yetadilar ;
- Ish xaqi oshgani sari bo'sh vaqtning ham qimmatlari oshib borishining mohiyatini anglaydilar;
- Monopsoniya bo'lgan holda bir vaqtning o'zida ham ishchilar sonining qisqarishi, ham ish xaqining pasayishini analitik formula va grafiklar orqali tahlil qilishni tushunib ;
- Ish xaqi stavkalarini tabaqalashtirishdan maqsad nirida ekanligini faxmlaydilar.

#### *Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:*

1. O'quv hujjatlar bilan tanishib chiqing.

Eslatma: 1.1., 1.2., 1.3., 1.4., 1.5., 1.6., 1.7., 1.8., 1.9., 1.10.-ga qarang.

2. Ekspertga beriladigan savollar bilan tanishib chiqing.

Eslatma: 2.1.-ga qarang.

3. Uyga berilgan topshiriqlar bilan tanishib chiqing.

Eslatma: 2.2., 3.2.-ga qarang.

#### *Nazorat shakli:*

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

#### *Maksimal ball: 2*

#### *Talabaga*

*qo'yilgan ball:* \_\_\_\_\_

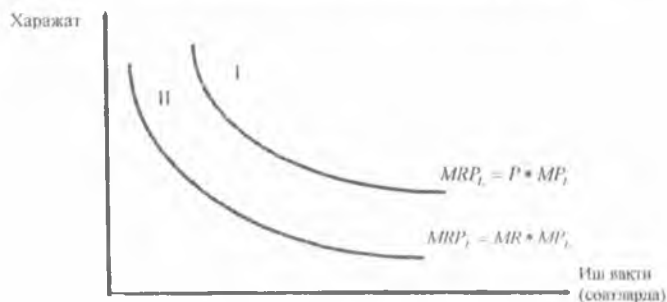
#### *O'qituvchi*

#### *imzosi:* \_\_\_\_\_

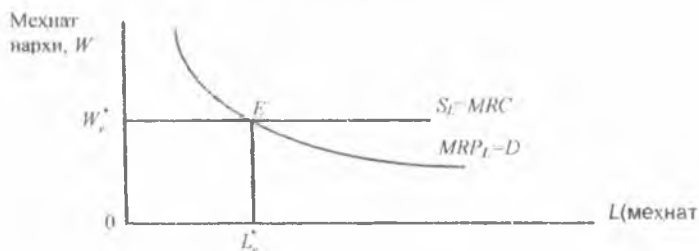
# O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

## I. O'QUV MATERIALLAR

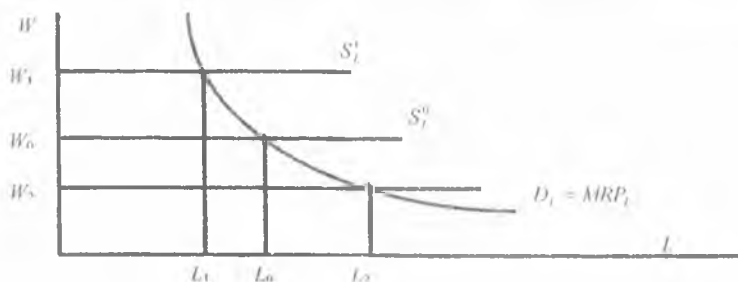
### 1.1. Chekli mehnat daromadliligi grafigi



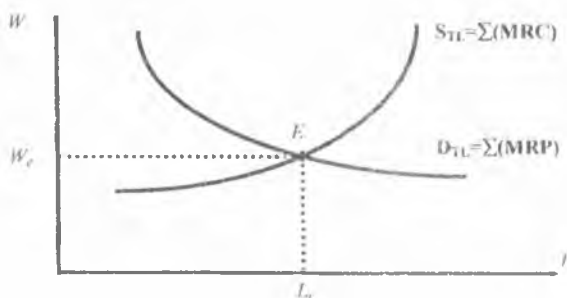
### 1.2. Raqobatlashgan mehnat bozorida mehnat narxining uning miqdoriga bog'liqligi.



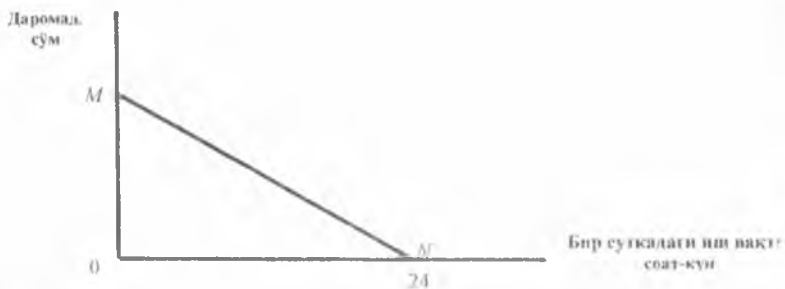
### 1.3. Ishchi kuchiga talab bilan ish haqi o'rtasidagi bog'liqlik.



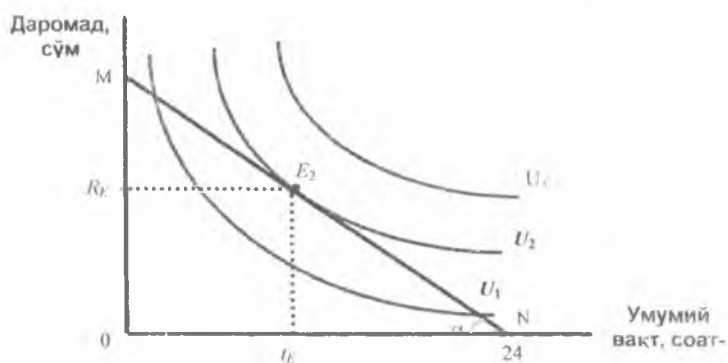
### 1.4. Tarmoq mehnat bozori.



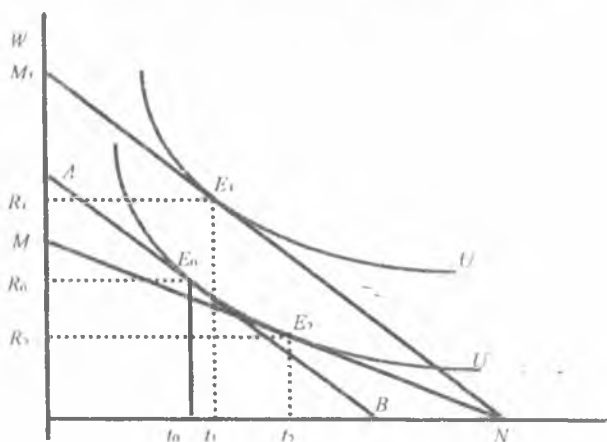
### 1.5. Ish vaqti va dam olish o'rtasidagi bog'liqlik



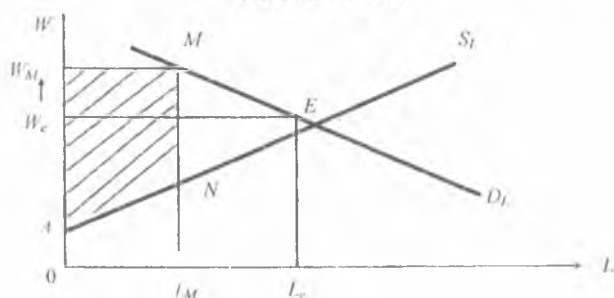
### 1.6. Naflik funksiyasini maksimallashtirish



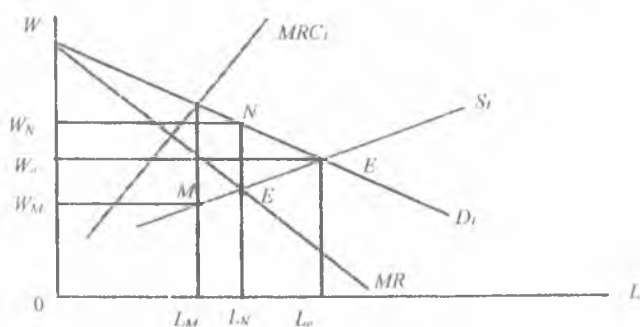
### 1.7. O'rnini bosish samarasi va daromad samarasi, $0t_0$ , $0t_1$ , $0t_2$ lar bo'sh vaqt, $t_0N$ , $t_1N$ va $t_2N$ lar ish vaqti.



**1.8. Sof monopol mehnat bozorida monopolistning ish haqiga va bandlikka ta'siri.**

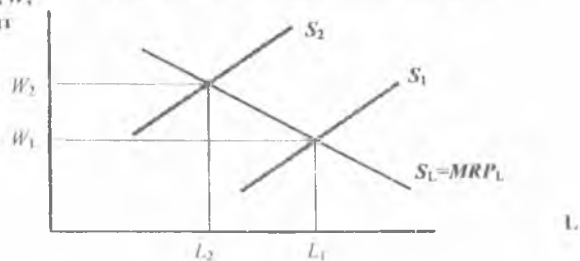


**1.9. Mehnat bozorida ikki tomonlama monopoliya.**



**1.10. Har xil ish sharoitidagi ish haqi.**

Иш хақи,  $W$ ,  
сўм/соат



## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Mutaxassis (ekspert) uchun mo'ljallangan savollar:

1. Ishchi kuchiga talab bilan ish xaqi o'rtasidagi bog'liqlikni tushuntirib bering.
2. Ish xaqi o'sishining dam olish vaqti bilan ishlash vaqti o'rtasidagi nisbatga ta'sirini tuzatib ber.
3. Mehnat bozorida monopsoniya bo'lgan holni qanday tushunasiz?
4. Minimal ish xaqini o'rnatishdan maqsad nimada?
5. Monopolistik mehnat bozori deganda nimani tushunasiz?
6. Mehnat bozorida ikki tomonlama monopsoniya mavjud bo'lishi mumkinmi?
7. Ish xaqini tabaqalashtirishdan maqsad.

### 2.2. Nazorat savollari asosida jadvalni to'ldiring!

| Savollar                       | Javoblar |
|--------------------------------|----------|
| Mehnat bozori –                |          |
| Mehnat bozori da monopsoniya – |          |
| Minimal ish xaqi –             |          |
| Iqisodiy renta –               |          |
| Ish xaqi stavkasi –            |          |

## III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

### 3.1. Nazorat savollari va vazifalari:

Ishlar chiqarish omillari bozorini izohlab bering.

Raqobatlashgan mehnat bozor muvozanati qanday o'rnatiladi?

Firma foydasini maksimallashtirish uchun ishchi kuchini yollashni qanday shart bajarilgunga qadar davom ettiradi?

Mehnat qilish va dam olish o'rtasidagi bog'liqlikni izohlab bering.

Mehnat bozoriga kasaba uyushmasi qanday ta'sir ko'rsatadi va uning oqibatlarini izohlang.

### **TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

---

**16.2. Bilimlarni mustahkamlash va chuqurlashtirish mashg'uloti bo'yicha reja  
- topshiriq va o'quv uslubiy materiallar**

**Semenar rejasi:**

- Mehnat munosabatlari va mehnat resurslaridan foydalanish ko'rsatkichlari.
- Ish xaqi.
- Mehnat bozori, mehnat taklifi va mehnatga bo'lgan talab.
- Raqobatlashgan, monopolistik va monopsonik mehnat bozorlari.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Mehnat bozori va uning xususiyatlari, amal qilish mexanizmi hamda mehnat va dam olish o'rtasidagi bog'liqlik to'g'risidagi bilimlarni mustahkamlash.

**Talabaniy o'quv faoliyati natijalari:**

- Amaliy misollarni nazariy olingan bilimlar bilan mustahkamlashni o'rganadilar;
- Mehnat bozori borasida tushunchalar hosil bo'ladi;
- Chizma orqali dam olish va mehnat qilish o'rtasidagi o'zaro bog'liqlikni ilg'ab oliadilar;
- Daromad va dam olish o'rtasida to'g'ri proporsionallik mavjudligini tushunib yetadilar;
- Monopsoniya bo'lgan holda ish xaqi va ishchi kuchining nima uchun pasayib ketishi haqidagi tushunchalari mustahkamlanadi;
- Minimal ish xaqini o'rnatilishi oqibatida vujudga kelishi mumkin bo'lgan holatlarni tushunib yetadilar;
- Ish xaqi stavkalarining tabaqalanishi va undan kutilayotgan maqsad borasida fikrlar xilma-xilligiga ega bo'ladilar;
- Iqtisodiy renta to'g'risida egallagan bilimlari shakllantiriladi.

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. O'quv topshiriqlariga razm soling va guruxlarga bo'lingan holda qarashlaringizni qog'ozda qayd eting.

Eslatma: 1.1.-ga qarang.

2. Jadvalni to'ldiring.

Eslatma: 2.3.-ga qarang.

3. O'quv topshiriqlari bilan tanishib chiqing va tushunmagan savollaringizni bering.

Eslatma: 3.1.-ga qarang.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2.5**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball:** \_\_\_\_\_

**O'qituvchi**

**imzosi:** \_\_\_\_\_

# O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

## I. O'QUV TOPSHIRIQLAR

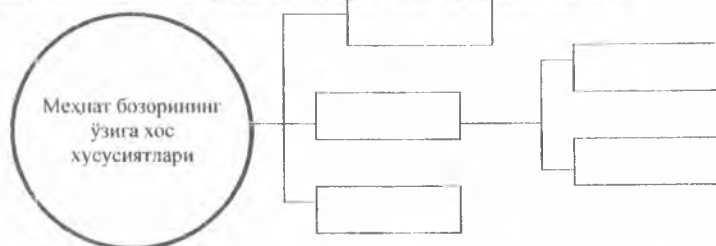
### 1.1. O'quv topshiriqlari

#### «Kaskad» texnikasi

Ushbu texnologiya g'oyalar tizimini ishlab chiqishga ko'mak beradi:  
Asosiy maqsadi: aniq va ijodiy fikrlash qobiliyatini faollashtirish.

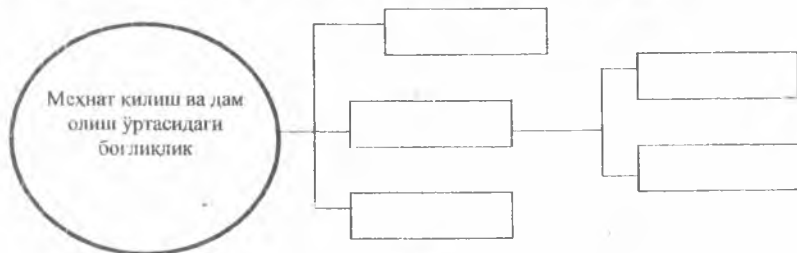
#### 1-topshiriq

Savol yuzasidan fikrlaringizni bildiring va fikrlaringizni asoslang.



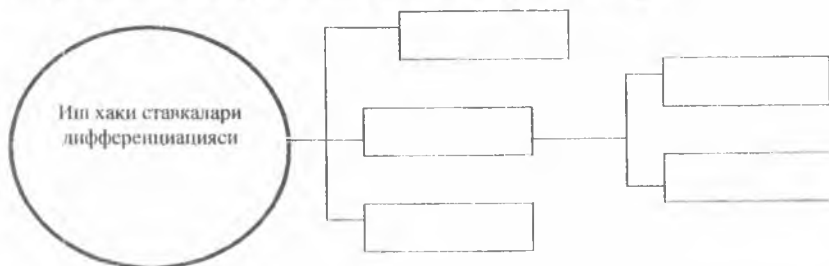
#### 2-topshiriq

Savol yuzasidan fikrlaringizni bildiring va fikrlaringizni asoslang.



#### 3-topshiriq

Savol yuzasidan fikrlaringizni bildiring va fikrlaringizni asoslang.



## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### ПАРАДОКСЛАР УСУЛИ

Ўқитувчи саволлар тизimini кетма-кет бериб тингловчиларнинг фикрларини ўрганади

Диагностика натижаларига кўра маърузани олиб бориш жараёнида тингловчиларнинг қарама-қаршиликка (тушунчалардаги, билимлардаги) келишларини тасминлайди. Бундай вазият асосан тингловчиларнинг олдинги фикр, тушунчалари ва ҳулосаларига қарама-қарин, парадоксал бўлган вазиятдир.

Тингловчилар муаммовий вазиятни юзага келтирган амаллардаги ҳатоликни излайдилар (лекин амалда ҳатолик йўқ)

Ижодий фикрлай оладиган тингловчи амалларнинг бажарилиши жараёни эмас, балки маъкур амалнинг ўзи ҳато эканлигини аниқлай олади (бундай тингловчи топилмаса ўқитувчининг ўзи буни ошкор қилишига тўғри қлади)

Тингловчилар муаммовий вазиятни юзага келтирган амаллардаги ҳатоликни излайдилар (лекин амалда ҳатолик йўқ)

**АМАЛЛИ (процедуравий) ҳатолик- нотўғри амални тўғри бажарилишидир**

## Парадокслар усулини қўллаш қондалари

Тингловчилар билимларини фаоллаштириб олиш зарур

Тингловчилар парадокс объекти сифатида олинаётган жараён ҳақида ўз фикрларини ( қайсики хато бўлган) тўғри деган қулосага келган бўлишлари керак.

Тингловчилар муаммовий вазиятга ўзлари дуч келишлари керак ва тўғри деб билган нарсаларининг хато бўлиб чиққанидан татъубда қолишлари (хайрон бўлишлари ) керак. Бу ўта муҳим, чунки айнан шу сабаб уларни актив фикрлашга бошлайди, хатоликни топишга ҳаракат қиладилар.

Парадоксни, карама-қаршиликни қандайдир бир қийинчиликлар билан адаштирмаслик лозим.

Парадокслар усули- бу аввалдан билганлари билан янги билимлар ўртасидаги кўприқдир. Шу тарзда янги билимнинг аввалдан маълум билим билан ўзаро боғланиши ва бу жараёнини ҳис қилишга тингловчинини “мажбур” қилиниши уни хотирада мустаҳкамланиб қолишига ёрдам беради

## 2.2. Gurux ishi natijalarini baholash mezonlari

| <i>M y e z o n l a r</i>                                                                | <i>Maks.<br/>ball</i> | <i>Guruh faoliyati natijalarini bahosi</i> |  |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------|--|--|--|
| Ma'lumotning to'raligi                                                                  | 1,0                   |                                            |  |  |  |
| Ma'lumotning aniq, chizmati<br>tarzda taqdim etilganligi                                | 0,5                   |                                            |  |  |  |
| Guruh ishtirokchilarining faolligi<br>(to'ldirish, savollar berish,<br>javoblar berish) | 0,5                   |                                            |  |  |  |
| Ballarning maksimal hajmi                                                               | 2                     |                                            |  |  |  |

1,5 – 2 ball - «a'lo»

1,0 – 1,4 ball - «yaxshi»

0,5 – 0,9 ball - «qoniqarli»

0 - 0,4 ball - «qoniqarsiz»

### 2.3. T-sxema. Monopolistik mehnat bozori

*Ijobiy tomonlari*

*Kamchiliklari*

## III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

### 3.1. Nazorat topshiriqlari:

Mehnatga bo'lgan talab va taklif quyidagi funksiyalar orqali berilgan:

$$L_d = 640 - 20w$$

$$L_s = -200 + 120w$$

Mehnat bozoridagi muvozanat ish xaqi va ish bilan band bo'lganlar soni, ishchilar oladigan umumiy renta aniqlansin. Agar davlat tomonidan bir soatli ish xaqi 10 sh.b. qilib belgilansa ishsizlar soni qancha bo'ladi va ishchilarning umumiy daromadi qanday o'zgaradi?

## TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

## “KAPITAL QO‘YILMALAR VA KAPITAL BOZORI”

### 17.1. Ma‘ruza – anjuman mashg‘uloti bo‘yicha reja-topshiriq va o‘quv-uslubiy materiallar

#### *Ma‘ruza rejasi:*

- Asosiy va aylanma kapital mablag‘lar.
- Diskontirlangan qiymat.
- Firmalarning istiqboldagi daromadlarini baholash.
- Diskontirlangan qiymat asosida loyihalarni baxolash va unga inflyatsiyaning ta‘siri.

*Mashg‘ulotning maqsadi:* Kapitaldan foydalanish va investitsiyalash natijasida olinadigan daromadlar samaradorligini hisoblash hamda investitsiyaga talabni o‘rganishdan iborat.

#### *Talabning o‘quv faoliyati natijalari:*

- Kapital resursining istiqbolda qancha daromad keltirishini hisoblay oladilar;
- Diskontning tub mohiyatini va uni hisoblab chiqarishning formulasini anglaydilar;
- Uzoq muddatli oraliqda kapital qo‘yilmaning qiymatini va undan ko‘riladigan foydani hisoblashni hamda kapitalning chekli oqlash normasini topishni o‘rganib oladilar;
- Joriy va kelajakdagi iste‘molni bir-biri bilan solishtirish orqali jamg‘arish to‘g‘risida qaror qabul qila oladilar ;
- Yer bozoridagi muvozanat holat va uning narxini aniqlashni hamda yer rentasini hisoblab chiqaradilar.

#### *Mustaqil o‘rganish uchun topshiriqlar:*

1. Anjumanga tushadigan savollarni diqqat bilan o‘qing va ma‘ruza qilishga tayyorlaning.

Eslatma: 2.3.-ga qarang.

2. Gurux bilan birga ma‘ruza rejasini va vaqtini tayyorlang.

Eslatma: 2.2.-ga qarang.

3. Uyg‘a berilgan topshiriqlar bilan tanishib chiqing.

Eslatma: 3.1.-ga qarang.

#### *Nazorat shakli:*

Og‘zaki nazorat, savol-javob va o‘z-o‘zini nazorat qilish.

#### *Maksimal ball: 2*

#### *Talabaga*

*qo‘yilgan ball:* \_\_\_\_\_

#### *O‘qituvchi*

*imzosi:* \_\_\_\_\_

## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV TOPSHIRIQLAR

#### 1.1. Anjumanda takdim etiladigan mavzular

1. Ishlab chiqarish omillari bozori.
2. Kapital bozori va uning asosiy ko'rsatkichlari
3. Loyiha, investitsiya va investitsiyalash jarayonlari
4. Qiymatni diskontirlash
5. Loyihalarni baholashda inflyatsiyaning ta'siri.

#### 1.2. BBB jadvalini to'ldirish uchun tavsiyalar

1. Tayanch ibora va tushunchalar bilan tanishib chiqing.
2. BBB jadvalini to'ldirish uchun tayanch ibora va tushunchalarning tartib raqamidan foydalaning.

| Bilaman | Bilishni xohlayman | Bilib oldim |
|---------|--------------------|-------------|
| 1       | 2                  | 3           |
|         |                    |             |

#### 1.3. Tayanch ibora va tushunchalar

|     |                                      |     |                                        |
|-----|--------------------------------------|-----|----------------------------------------|
| 1.  | Kapital                              | 16. | Yer taklifi                            |
| 2.  | Ssuda foizi                          | 17. | Yer bozori                             |
| 3.  | Loyiha                               | 18. | Iqtisodiy renta                        |
| 4.  | Investitsiya                         | 19. | Absolyut renta                         |
| 5.  | Diskont                              | 20. | Differensial renta                     |
| 6.  | Yalpi investitsiyalash               | 21. | Yer narxi                              |
| 7.  | Qoplash muddati                      | 22. | Investitsiyaning ichki qoplash normasi |
| 8.  | Sof investitsiya                     | 23. | Chekli ichki oqlash                    |
| 9.  | Chekli oqlash normasi                | 24. | Yerga talab                            |
| 10. | Qiymatni diskontirlash               |     |                                        |
| 11. | Investitsiyaga talab                 |     |                                        |
| 12. | Inflyatsiyaning ta'siri              |     |                                        |
| 13. | Nominal foiz stavkasi                |     |                                        |
| 14. | Zayomlarning diskontirlash qiymatini |     |                                        |

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 2.1. Munozara ishtirokchilarini baholash mezonlari

| <i>Baholash mezonlari (ballda)</i>                                                                                                                             | <i>Doklad qiluvchilar</i>       |  |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--|--|--|
| 1. Doklad mazmuni (1,0):<br>- dolzarbligi;<br>- bayon qilinishining tushunariligi, izchilligi va mantiqiy bog'liqligi;<br>- xulosaning aniq shakllantirilishi. |                                 |  |  |  |
| 2. Foydalanilayotgan ma'lumotning yangiligi (0,5)                                                                                                              |                                 |  |  |  |
| 3. Taqdimotda qo'llanilgan vositalar (0,4)                                                                                                                     |                                 |  |  |  |
| 4. Reglamentga rioya qilish (0,1)                                                                                                                              |                                 |  |  |  |
| <i>Jami:</i>                                                                                                                                                   |                                 |  |  |  |
|                                                                                                                                                                | <i>taqrizchilar</i>             |  |  |  |
| 1. Dokladni yangilik bila to'ldirganligiga (0,5)                                                                                                               |                                 |  |  |  |
| 2. Dokladning kuchli va bo'sh tomonlarini aniq ko'rsatganiga (1,5)                                                                                             |                                 |  |  |  |
| <i>Jami:</i>                                                                                                                                                   |                                 |  |  |  |
|                                                                                                                                                                | <i>Munozara ishtirokchilari</i> |  |  |  |
| 1. Savollar:<br>- hajmi (0,1 har bir savol uchun);<br>- mazmuni va mohiyati bo'yicha (0,3)                                                                     |                                 |  |  |  |
| 2. Qo'shimcha kiritganiga (1,0)                                                                                                                                |                                 |  |  |  |
| <i>Jami:</i>                                                                                                                                                   |                                 |  |  |  |

### 2.2. Anjuman ishtirokchilari uchun belgilangan reglament:

Dokladchi – 7 daqiqa

Takrizchi – 4 daqiqa

Dokladchilar tomonidan savollarga javob berish – 4 daqiqa

Taqrizchilar tomonidan savollarga javob berish – 3 daqiqa

Muhokama va munozara uchun – 5 daqiqa

### 2.3. Eslatma

#### *Munozara ishtirokchisiga eslatma*

- ✓ Munozara munosabatlarni xal qilish emas, balki muammolarni yechimini hamkorlikda topish metodidir.
- ✓ Boshqalar ham fikr bildirishlariga imkoniyat yaratish uchun uzoq gapirma.
- ✓ Aqli fikrlarini maqsadga yetishi uchun so'zlaringni o'ylab so'ngra gapir, his-tuyg'ularingni nazorat qil.
- ✓ Taqrizchi va opponent fikrini tug'ri tushunishga harakat qil. Uning fikrini hurmat qil.
- ✓ Faqat munozara mavzusi bo'yichagina, aniq fikr bildir.
- ✓ O'z taqdimoting bilan kimgadir yoqishga yoki aksincha xafa qilishga o'rinma.

### III. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

#### 3.1. Nazorat savollari:

- Kapital bozori va uning asosiy ko'rsatkichlari nimalardan iborat?
- Loyiha, investitsiya va investitsiyalash jarayonlarini harakterlab bering.
- Qiymatni diskontirlashning mohiyati va ahamiyati nimada?
- Loyihalarni baholashda inflyatsiyaning ta'siri qanday hisobga olinadi?
- Yer bozorining o'ziga xos xususiyatlari nimalardan iborat?
- Yerning narxi qanday hisoblanadi?
- Yer rentasiga izoh bering.

### TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

---

**17.2. Bilimlarni mustahkamlash va chuqurlashtirish mashg'uloti bo'yicha reja  
- topshiriq va o'quv uslubiy materiallar**

**Semenar rejası:**

- Asosiy va aylanma kapital mablag'lar.
- Diskontirlangan qiymat.
- Firmalarning istiqboldagi daromadlarini baholash.
- Diskontirlangan qiymat asosida loyihalarni baxolash va unga inflyatsiyaning ta'siri.

**Mashg'ulotning maqsadi:** Kapitaldan foydalanish va investitsiyalash natijasida olinadigan daromadlar samaradorligini hisoblash hamda investitsiyaga talabni o'rganishdan iborat.

**Talabning o'quv faoliyati natijalari:**

- Kapital resursining kelajakda qancha daromad keltira olishini hisoblab ko'rsatadilar;
- Diskont usulida investitsiya qiymatini aniqlaydilar;
- Uzoq muddatli oraliqda kapital qo'yilmalardan olinadigan foyda va uning oqibatlarini tahlil qila oladilar;
- Jang'armalarning kelajakda investitsiya bazasini shakllantirishi va chekli almashtirish normasining mohiyatini to'liq yoritadilar;
- Yerga bo'lgan talab, yerning bahosi va yer rentasi to'g'risida egallagan bilimlari mustaxkamlanadi.

**Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlar:**

1. Suhbatga tayyorlaning, savollarga javob bering.
2. O'quv topshiriqlarni bajarishga tayyorlaning.  
Eslatma: 1.1-ga qarang.
3. Esse yozishga tayyorgarlik ko'ring.  
Eslatma: 3.1-ga qarang
4. Nazorat savollariga asosli javoblarni tayyorlab keling.  
Eslatma: 3.1-ga qarang.

**Nazorat shakli:**

Og'zaki nazorat, savol-javob va o'z-o'zini nazorat qilish.

**Maksimal ball: 2.5**

**Talabaga**

**qo'yilgan ball: \_\_\_\_\_**

**O'qituvchi**

**imzosi: \_\_\_\_\_**

## O'QUV-USLUBIY MATERIALLAR

### I. O'QUV TOPSHIRIKLARI

#### 1.1. Guruxlarda ishlash uchun topshiriqlar

##### **Ekspert varag'i №1**

##### ***Kapital bozori va uning asosiy tushunchasi***

Sof investitsiya tushunchasi.

Qisqa muddatli oraliqdagi investitsiya.

Uzoq muddatli oraliqdagi investitsiya.

##### **Ekspert varag'i №2**

##### ***Qiyamatni diskontirlashtirishning mohiyati va ahamiyati***

Qiyamatni diskontirlash

Diskontirlangan daromad turlari.

Diskontirlashtirishda inflyatsiyaning ta'siri.

##### **Ekspert varag'i №3**

##### ***Yer bozorining o'ziga xos xususiyatlari***

Yer resursiga bo'lgan talab va taklif.

Absolyut va differensial renta.

Yerning narxini hisoblash.

## II. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

#### 2.1. Ekspert guruhlarini ish natijalarini baholash mezonlari

| <i><b>Mye z o n l a r</b></i>                                                           | <i><b>Maks.<br/>ball</b></i> | <i><b>Guruh faoliyati natijalarini<br/>bahosi</b></i> |  |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------|--|--|--|
| Ma'lumotning to'raligi                                                                  | 1,0                          |                                                       |  |  |  |
| Ma'lumotning aniq, chizmati<br>tarzda taqdim etilganligi                                | 0,5                          |                                                       |  |  |  |
| Guruh ishtirokchilarining faolligi<br>(to'ldirish, savollar berish,<br>javoblar berish) | 0,5                          |                                                       |  |  |  |
| Ballarning maksimal hajmi                                                               | 2                            |                                                       |  |  |  |

## 2.2. «Kapital qo'yilmalar va kapital bozori» ma'ruza mashg'ulotida talabalar faoliyatini baholash ko'rsatkichlari va mezonlari

1,5 – 2 ball – «a'lo»

1,0 – 1,4 ball – «yaxshi»

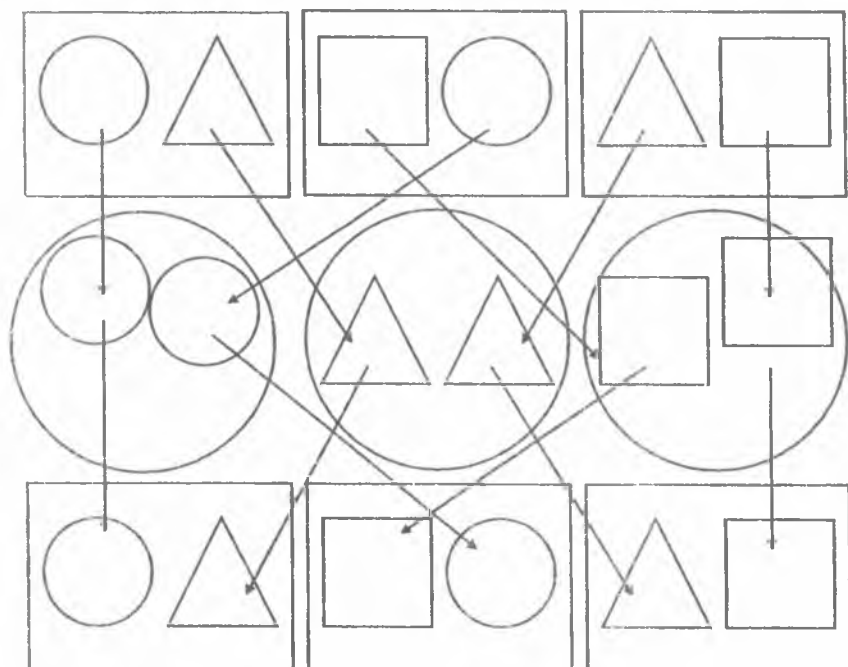
0,5 – 0,9 ball – «qoniqarli»

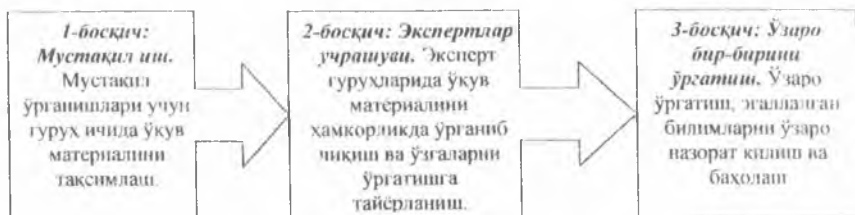
0 – 0,4 ball – «qoniqarsiz»

## 2.3. «Zigzag» texnikasi

*O'zaro o'qitish* yagona tamoyilga asoslangandir: o'quv guruhi kichik guruhlariga bo'linadi. Har bir guruh a'zosi o'rganilayotgan mavzuning ma'lum sohasi bo'yicha ekspert bo'ladi va boshqalarga o'rgatadi.

Har bir guruhning asosiy maqsadi: Har bir talaba mavzuni to'liq o'zlashtirishi kerak.





### III. O'Z -O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

#### 3.1. *Nazorat uchun savol va topshiriqlar*

Ishlab chiqarish omillari bozorini izoxlab bering?

Kapital bozori va uning asosiy ko'rsatkichlari nimadan iborat?

Loyixa, investitsiya va investitsiyalash jarayonlarini harakterlab bering

Har xil vaqt oraliqlarida qilingan harajatlar va olingan daromadlarni bir-biri bilan qanday solishtiriladi?

Qiymatni diskontirlashning mohiyati va ahamiyati.

Loyihalarni baholashda inflyatsiyaning ta'siri qanday hisobga olinadi?

Yer bozorining o'ziga xos xususiyatlari nimalardan iborat?

Yerning narxi qanday hisoblanadi?

### TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN

---

## “KORXONALAR FAOLIYATINI DAVLAT TOMONIDAN TARTIBGA SOLISH”

**17.1. Ma’ruza – anjuman mashg’uloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar (1-mashg’ulot)**

**Vizuallashgan ma’ruza mashg’uloti bo’yicha reja-topshiriq va o’quv-uslubiy materiallar (2-mashg’ulot)**

### *Ma’ruza rejasi:*

- Bozor iqtisodiyotining kamchiliklari.
- Bozor muvozanatining buzilish oqibatlari.
- Tashqi samara va harajatlar.
- Davlatning atrof-muhitni muxofaza qilish siyosati.
- Iqtisodiyotni davlat tomonidan boshqarilishi va uning zaruriyati.
- Davlatning iqtisodiyotni tartibga solish dastaklari.
- Aholi daromadi differentsiatsiyasi.

**Mashg’ulotning maqsadi:** Bozorli iqtisodiyot sharoitida davlatning firmalar faoliyatini tartibga solishdagi aralashuvidan kutilayotgan oliy maqsad nimada ekanligini o’rgatishdan iborat.

### *Talabning o’quv faoliyati natijalari:*

- Umumiy muvozanatlik tizimini hisoblay oladilar;
- Transformatsiya qilishdan maqsad nimada ekanligi to’g’risidagi bilimlari mustaxkamlanadi;
- Ushbu siyosat yordamida nazorat qilishdan olinadagan ijtimoiy chekli yutuqni amalga tadbiq etish uchun sarflanadigan ijtimoiy chekli harajat bilan balanslashtirilishini o’rganadilar;
- Sof ijtimoiy va xususiy ne’mat tushunchalari o’rtasidagi farqni anglab yetadilar;
- Davlatning aralashuvi chegarasi va maqsadi to’g’risida bilimlar shakllanadi.

### *Mustaqil o’rganish uchun topshiriqlar:*

1. O’quv materiallari bilan tanishib chiqing.  
Eslatma: 1.1.-1.7.-ga qarang.
2. Gurux bilan birga vaziyat topshiriqni bajaring.  
Eslatma: 2.2.-ga qarang.
3. Pinbord texnikasi asosida jadvalni to’ldirishga harakat qiling.  
Eslatma: 3.3.-ga qarang.
4. Uyga mo’ljallangan savollar asosida Esse yozib keling.  
Eslatma: 4.1.-ga qarang.

### *Nazorat shakli:*

Og’zaki nazorat, savol-javob va o’z-o’zini nazorat qilish.

### *Maksimal ball: 2*

### *Talabaga*

*qo’yilgan ball:* \_\_\_\_\_

### *O’qituvchi*

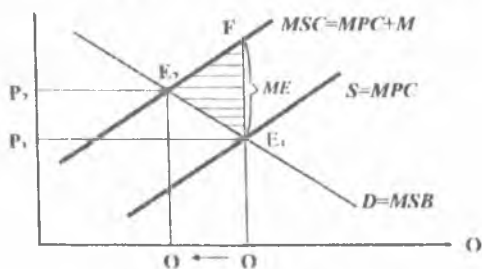
### *imzosi:* \_\_\_\_\_

# O'QUV – USLUBIY MATERIALLAR

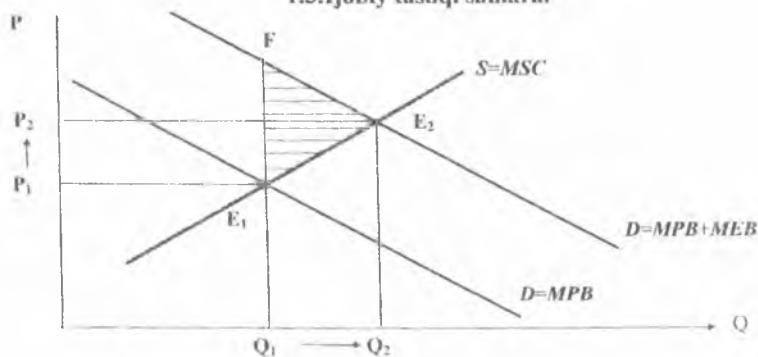
## I. O'QUV MATERIALLAR



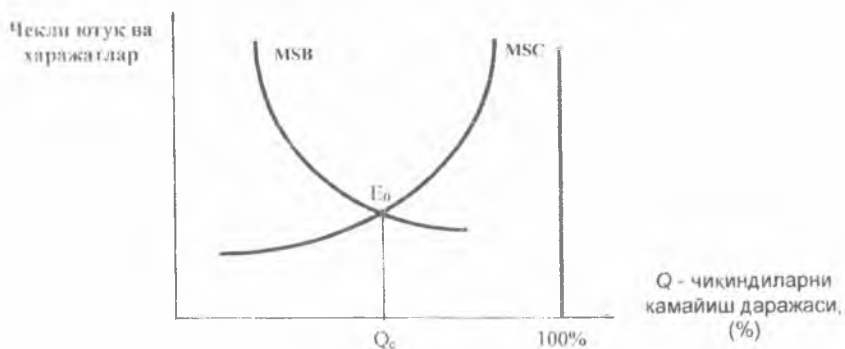
### 1.2. Manfiy (salbiy) tashqi samara.



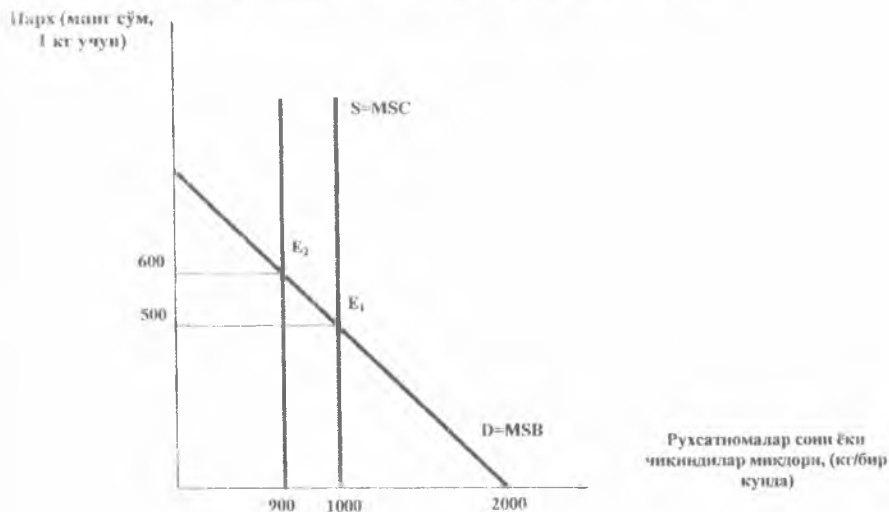
### 1.3. Ijobiy tashqi samara.



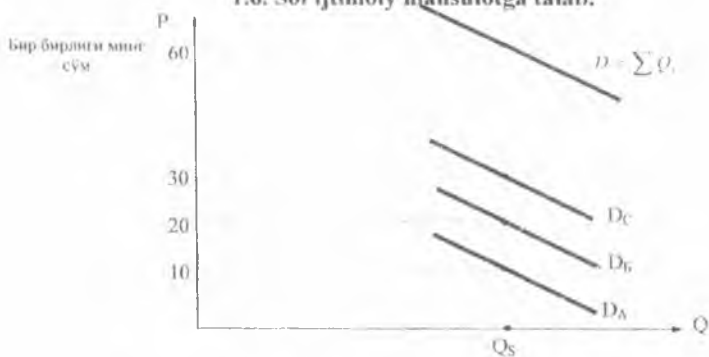
#### 1.4. Chiqindilarning optimal darajasini aniqlash.



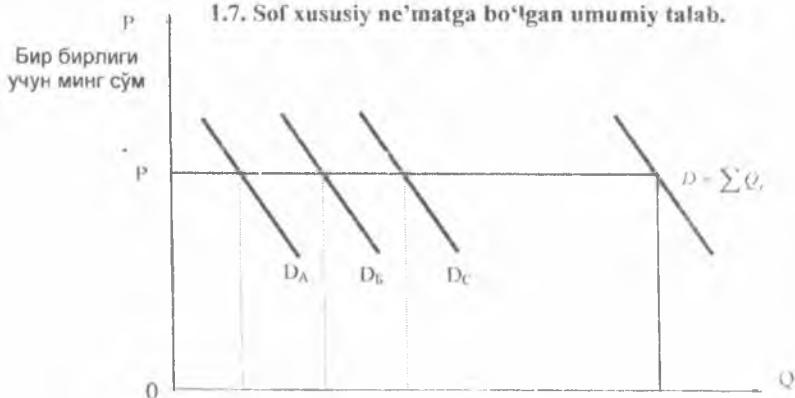
#### 1.5. Atrof-muhitni ifloslashga huquqni sotilishi.



### 1.6. Sof ijtimoiy mahsulotga talab.



### 1.7. Sof xususiy ne'matga bo'lgan umumiy talab.



## II. O'QUV TOPSHIRIQLAR

### 2.1. Tezkor-surov savollari:

- Sof ijtimoiy ne'mat deganda nima tushuniladi?
- Davlatning atrof-muhitni muhofaza qilish siyosati nimalardan iborat?
- Sof xususiy ne'matning sof ijtimoiy ne'matdan farqi nimalardan iborat?
- Davlat bozorni tatibga solish uchun qanday hollarda u bozor faohyatiga aralashadi?

### 2.2. Guruhlarга берилган вазиятни таъшириклар

**1-группа.** Фирма ўз фойдасини ошириш мақсадида, ишлаб чиқариш омилларини кўпайтириш орқали маҳсулот ҳажминини оширмоқчи. Агар фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажминини оширадиган бўлса, атраф муҳитга кўпайиб чиқадиган зарарли чиқиндиларини ташлашга мажбур. Айтингчи, бу ўринда давлат қандай йўл тутмоғи лозим?

**2-группа.** Бир-бири билан кўпани бугдой етиштирувчи ва қорамолларини боқувчи фермерлар жойлашган. Мол боқувчи фермер вақти-вақти билан молларини кўшини фермер ерларига қўйиб юбориб, унинг бугдойларини пайхон қилиб туради. Бу муаммо давлатнинг аралашувисиз ҳал қилиниши мумкинми?

**3-группа.** Соф ижтимоий маҳсулот икки хил хусусиятга эга: истеъмол қилишда танланмаслик ва истеъмолдан ажратилмаслик. Истеъмолда танланмаслиги хусусияти шунини билдирадики, соф ижтимоий неъматнинг бир киши томонидан истеъмол қилиниши бошқа бир кишининг ушбу неъмат истеъмолини камайтирмайди. Айтингчи, қандай хизматларни ижтимоий неъмат деб тушунишимиз керак?

### 2.3. «PINBORD» texnikasi bo'yicha topshiriq

|                                             | <i>Davlatning<br/>iqtisodiy<br/>aralaskuvi</i> | <i>Davlatning<br/>bevosita<br/>aralashuvi</i> | <i>Davlatning<br/>bilvosita<br/>aralashuvi</i> |
|---------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Proteksionizm                               |                                                |                                               |                                                |
| Tartiblashtiruvchi subsidiya                |                                                |                                               |                                                |
| Atrof muhitni muhofaza qilish<br>siyosati   |                                                |                                               |                                                |
| Chiqindilarga noma standartlar<br>o'rnatish |                                                |                                               |                                                |
| Zararli chiqindilar uchun to'lov            |                                                |                                               |                                                |
| Tabiiy muhitni zararlash<br>xuquqini sotish |                                                |                                               |                                                |
| Infratuzilmani rivojlantirish               |                                                |                                               |                                                |
| Maorifni rivojlantirish                     |                                                |                                               |                                                |
| Ishsizlarga nafaqa ajratish                 |                                                |                                               |                                                |

## III. MA'LUMOTLI-AXBOROT MATERIALLAR

### 3.1. Talabalarni baholash mezonlari ko'rsatkichlari

| Guruh | Baho        | Baholash ko'rsatkichlari va mezonlari |                                               |                            |          |
|-------|-------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------|----------|
|       |             | Ma'lumot-<br>ning<br>to'latligi       | Guruh<br>ishtirokchi-<br>larining<br>faolligi | Misollar<br>keltira olgani | Jami     |
|       | <i>Ball</i> | <i>1,0</i>                            | <i>0,5</i>                                    | <i>0,5</i>                 | <i>2</i> |
| 1     |             |                                       |                                               |                            |          |
| 2     |             |                                       |                                               |                            |          |
| 3     |             |                                       |                                               |                            |          |

### 3.2. Guruhlarga qo'yilgan ballar ko'rsatkichlari

| Guruh | 1 | 2 | 3 | Umumiy<br>ball | Baho |
|-------|---|---|---|----------------|------|
| 1     |   |   |   |                |      |
| 2     |   |   |   |                |      |
| 3     |   |   |   |                |      |

### 3.3. PINBORD TEXNIKASI

#### **Pinbord texnikasi**

(inglizchadan: pin – mahkamlash, board – doska)  
muammoni hal qilishga oid fikrlarni tizimlashtirish  
va guruhlashni amalga oshirishga, jamoa tarzda  
yagona yoki aksincha qarama-qarshi  
pozitsiyani shakllantirishga imkon beradi



O'qituvchi taklif etilgan muammo bo'yicha o'z nuqtai nazarlarini  
bayon qilishni so'raydi. To'g'ridan-to'g'ri yoki ommaviy aqliy  
hujumning boshlanishini tashkil qiladi (rag'batlantiradi)



Fikrlarni taklif qiladilar, muhokama qiladilar, baholaydilar  
va eng optimal (samarali) fikrni tanlaydilar. Ularni tayanch  
xulosaviy fikr (2 ta so'zdan ko'p bo'lmagan) sifatida alohida  
qog'ozlarga yozadilar va doskaga mahkamlaydilar



Guruh namoyondalari doskaga chiqadilar va maslahatlashgan holda:

- 1) yaqqol xato bo'lgan yoki takrorlanayotgan fikrlarni olib tashlaydilar;
- 2) bahsli bo'lgan fikrlarni oydinlashtiradilar;
- 3) fikrlarni tizimlashtirish mumkin bo'lgan belgilarini aniqlaydilar;
- 4) shu belgilar asosida doskadagi barcha fikrlarni (qog'oz varaqlaridagi)  
guruhlarga ajratadilar;
- 5) ularning o'zaro munosabatlarini chiziqlar yoki boshqa belgilar  
yordamida ko'rsatadilar: kollektivning yagona yoki qarama-qarshi  
pozitsiyalari ishlab chiqiladi.

### IV. O'Z-O'ZINI NAZORAT QILISH UCHUN MATERIALLAR

#### **4.1. Nazorat savollari va topshiriqlar:**

1. Transaksiyon harajatlar va ularning tarkibiga qanday harajatlar kiradi?
2. Tashqi samaraga hayotdan aniq bir misol keltirib, izohlab bering.
3. Davlatning atrof-muhitni muhofaza qilish siyosati nimalardan iborat?
4. Umumiy muvozatlikka izoh bering.

5. Valras modeli nimalarga asoslanadi?
6. Sof ijtimoiy ne'mat va uning xususiyatlari nimalardan iborat?
7. Sof xususiy ne'matning sof ijtimoiy ne'matdan farqi nimalardan iborat?
8. Davlat bozorni tartibga solish uchun qanday hollarda u bozor faoliyatiga aralashadi?
9. O'zbekistonda iqtisodiyotni rivojlantirishda davlatning roli nimalardan iborat?

#### **TAKLIF VA MULOHAZALAR UCHUN**

---

## IZOHLI LUG'AT - GLOSSARY

**Almashtirish samarasi** – ish haqini ortishi natijasida bo'sh vaqtning qisqarishi.

**Alternativ harajatlar (opportunity cost)** – tanlashda voz kechilgan eng yaxshi alternativ variantdan olinadigan natija (qiymat, foyda, naflik). Alternativ qiymatni foydalanilmagan imkoniyat deb ham qarashadi: biror ne'mat qiymatini voz kechilgan boshqa bir nechta ne'mat qiymati bilan ifodalanishi.

**Amortizatsiya (depreciation)** – bosqichma-bosqich asosiy kapital qiymatining ma'lum bir qismini ishlab chiqariladigan mahsulot qiymatiga o'tkazish yo'li bilan uni qoplash.

**Asimmetrik axborot** – bu shunday holatki, bunda bozorda bo'ladigan savdo-sotiqda bozor qatnashchilaridan bir qismi kerakli, muhim axborotga ega qolgan qism ega emas.

**Auksion** – tovarni oldi-sotdisini tashkil qilish usullaridan biri bo'lib unda transaksiya harajatlari real vaqt rejimida o'tadi.

**Bertran muvozanati (Bertrand equilibrium)** – bozor duopolik bo'lganda firmalar tovar narxini tushirish va mahsulot ishlab chiqarish xajmini oshirish orqali bir biri bilan raqobatlashadi. Tovar narxi chekli harajatga teng bo'lganda muvozanat holat barqarorlashadi.

**Befarqlik chizig'i (indifference curve)** – shaxs uchun bir xil naf beradigan bo'sh vaqt, ish vaqti va ish haqi (daromad) kombinatsiyalarini ifodalovchi egri chiziq (bu yerda bo'sh vaqt va ish vaqti 0 dan 24 soatgacha qiymat qabul qiladi va har bir ish vaqti ma'lum daromadni, ish haqini ifodalaydi).

**Bozor muvozanati** – bozorda taklif miqdorini talab miqdoriga teng bo'lgan hol; taklif chizig'i bilan talab chizig'i kesishgan nuqtaga muvozanat nuqta deyiladi.

**Byudjet** – iste'molchining ma'lum vaqt oralig'ida oladigan barcha daromadlari yig'indisi.

**Byudjet chegarasi (budget constraint)** – «umumiy vaqt - daromad» koordinatalariga ega bo'lgan to'g'ri chiziq bo'lib, uning yotiqlik burchagi ish haqini ifodalaydi. (daromad 0 bo'lganda vaqt 24 soatga teng, ya'ni (24,0)).

**Byudjet chizig'i** – byudjetni to'liq sarflash sharti bilan iste'molchi sotib oladigan tovarlar kombinatsiyalarini ifodalovchi chiziq.

**Vaqt bo'yicha ustun ko'rish** – joriy iste'molga sarflash bilan kelajakda iste'mol qilish uchun sarflashdan qaysi birini befarqlik chizig'i asosida tanlash.

**Vaqt bo'yicha ustun ko'rishni cheklash normasi** – umumiy turmush darajasi o'zgarishida joriy iste'moldan bir birlik kechishni to'liq qoplaydigan kelajakdagi qo'shimcha iste'mol qiymati.

**Vaqtlararo byudjet chegarasi** – shaxsning daromadi va ssuda foizi stavkasi bilan aniqlanadigan vaqtlaro ustun ko'rish kartasidagi chiziqlarning holati.

**Vaqtlararo muvozanatlik** joriy va kelajakda iste'mol qilish o'rtasida tanlayotgan shaxs uchun maksimal naflik keltiruvchi holat

**Gollandcha auksion** – bu auksionda stavka yuqoridan pastga tovar sotilgunga qadar pasayib boradi.

**Daromad (revenue, yalpi daromad, TR)** – sotilgan tovar miqdorini narxga ko'paytirilganiga teng, mahsulotlarni sotishdan tushgan tushum.

**Daromad samarasi** – ishchining ish haqining o'sishi natijasida ish vaqtining qisqarishi hisobidan dam olish vaqtining ortishi.

**Daromad samarasi (income effect)** – iste'mol majmuasiga kiruvchi ne'matlardan birining narxi o'zgarishi natijasida hosil bo'lgan real daromad hisobidan iste'mol tarkibini o'zgarishi.

**Depozit foizi** – mablag' qo'yuvchining pulidan foydalangani uchun unga bank tomonidan to'lanadigan to'lov, ya'ni narx.

**Diversifikatsiya** – tavkkalchilikni pasaytirish usuli bo'lib bunda tavakkalchilik (yo'qotishlar) bir qator tovarlarga shunday taqsimlanadiki, tovarlardan bittasini sotib olishdan tavakkalchilikning ortishi boshqa tovarni sotib olishdagi tavakkalchilikning pasayishini bildiradi. Masalan, 2 ta mahsulotga bo'lgan talabni bir vaqtda kamayib ketish ehtimolidan ulardan bittasiga talabni kamayib ketish ehtimoli yuqori.

**Diskontirlash** - qiymatlarni (daromadni, harajatni, kapitalni) boshlang'ich yilga yoki oxirgi yilga keltirish.

**Dispersiya kutiladigan natijadan haqiqiy natijaning o'rtacha kvadratik chetlanishi:**

**Differensial renta** – boshqa resurslarga nisbatan yuqori unumdorlikka ega bo'lgan resurs egasi tomonidan olinadigan renta.

**Yopiq aukcion** - bunda tova uchun aukcion qatnashchilari bir-biriga bog'liq bo'lmagan holda stavkalarini qo'yadi va tovar kim ko'p stavka qo'ygan bo'lsa shunga beriladi.

**Yer narxi** – cheklanmagan vaqt davomida yerdan olingan barcha daromadlar yig'indisining keltirilgan (boshlang'ich yilga) qiymati.

**Ijara haqi (to'lovi)** – yerdan foydalanuvchi tomonidan bir yilda yer egasiga to'lanadigan pul miqdori.

**Izokvanta** – bir xil xajmda mahsulot ishlab chiqarishni ta'minlovchi omillar sarflari kombinatsiyalarini ifodalovchi egri chiziq.

**Izokosta** – yig'indisi bir xil yalpi harajatga teng bo'lgan resurslar sarflari kombinatsiyalarini ifodalovchi chiziq.

**Iqtisodiy ne'mat (economic good)** – ehtiyojni qondirish vositasi.

**Iqtisodiy renta** – resursni sotilishi mumkin bo'lgan narx bilan muvozanat narx ayirmasiga teng. Noyob, cheklangan resur va ishchining yuqori malakasi uchun to'lanadigan qo'shimcha to'lov.

**Iqtisodiy resurslar (economic recourses)** – ishlab chiqarishda foydalaniladigan omillar yoki ishlab chiqarish omillari.

**Iqtisodiy o'sish (economic growth)** - ishlab chiqarishda foydalaniladigan resurslar miqdorini oshirish yoki texnologiyani takomillashtirish orqali jamiyatning ishlab chiqarish imkoniyatlarini kengaytirish.

**Investitsion loyihani oqlash muddati** – joriy foydalar yig'indisini investitsiya qiymatiga teng bo'lishini ta'minlovchi minimal vaqt oralig'i.

**Investitsiyalash** – asosiy kapitalni to'ldirish va o'stirish uchun vapital qo'yish jarayoni.

**Investitsiyani ichki oqlash normasi (IRR – internal rate of return)** investitsion loyiha samaradorligi ko'rsatkichi. Investitsiyani (minus bilan olingan) qiymati bilan kelajakda olinadigan sof foydaning diskontirlangan qiymati yig'indisini

| nolga                                                                                                              | aylantiruvchi | ichki | qaytim | normasi |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------|--------|---------|
| $NPV = -I + \frac{R_1 - C_1}{1 + IRR} + \frac{R_2 - C_2}{(1 + IRR)^2} + \dots + \frac{R_T - C_T}{(1 + IRR)^T} = 0$ |               |       |        |         |

**Inglizcha auktsion** – bunda stavka pastdan yuqoriga tovar sotilgunga qadar oshib boradi, tovar taklif qilingan maksimal narxda sotiladi.

**Inson kapitali nazariyasi (human capital theory)** – inson kapitaliga investitsiya qo'yish natijasida ish haqining har xil darajada bo'lishi sabablarini tushuntirib beruvchi nazariya.

**Inson kapitaliga investitsiya (human capital investment)** – insonning qobiliyatini, malakasini, ishchining mehnat unumdorligini oshirishga olib keladigan har qanday harakat (shu bilan birga bilim olishiga, sog'lig'ini tiklashga sarflar).

**Institutlar** – iqtisodiy sub'ektlar harakatini cheklovchi, ularning o'zaro munosabatlarini tartibga soluvchi me'yorlar, qoidalar hamda ushbu me'yor va qoidalarni bajarilishini nazorat qilish mexanizmlari.

**Iste'molchi ortiqchaligi (yutug'i)** – iste'molchi tovarlar uchun to'lashi mumkin bo'lgan narxlar bilan tovarlarga bozorda haqiqiy to'langan narxlar ayirmalarining yig'indisi.

**Ish haqi (wage rate)** – foydalanilgan mehnat uchun berilgan pul miqdori yoki narx.

**Ishlab chiqarish (product)** – ishlab chiqarish omillaridan foydalangan holda mahsulot yaratish jarayonini yoki ishlab chiqarish omillarini tayyor mahsulotga aylantirish jarayoni.

**Ishlab chiqarish imkoniyatlari chizig'i** – mavjud bo'lgan ishlab chiqarish resurslaridan to'liq va samarali foydalanish orqali ishlab chiqariladigan tovarlar kombinatsiyasini ifodalovchi chiziq.

**Ishlab chiqarish omillari** cheklangan bo'lib, ularga mehnat (labour), kapital (sapital), materiallar (xom ashyo, butlovchi qismlar, elektr energiyasi, gaz, suv va hokazo), yer (land).

**Ishlab chiqarish funksiyasi** – ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori bilan shu mahsulotni ishlab chiqarishdagi sarflangan ishlab chiqarish omillari miqdori o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalovchi funksiya.

**Ishlab chiqarish shartnomalari chizig'i** – resurslarni Pareto samarali joylashtirish chizig'i bo'lib, bunda quyidagi shart bajariladi:

**Ishlab chiqaruvchi muvozanati yoki maksimal mahsulot ishlab chiqarish uchun optimal sarflanadigan mehnat va kapital miqdorini aniqlash sharti** – ishlab chiqarishning shunday holatiki bunda har qanday omil uchun sarflangan bir birlik pul miqdori bir xil miqdordagi mahsulot ishlab chiqarishni ta'minlaydi.

**Ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi (yutug'i)** – tovarlarnig haqiqiy narxlaridan chekli (bir birlik qo'shimcha tovar ishlab chiqarishga ketgan) harajatlarni ayirmalari yig'indisiga teng.

**Ishchining nafilligini maksimallashtirish sharti (utility maximization rule)** – bo'sh vaqtni daromad bilan chekli almashtirish normasini ish haqiga tengligi  $MRS_{10} = W$ .

**Kapital** – uzoq muddatli oraliqda mahsulot ishlab chiqarish uchun foydalaniladigan resurs.

**Kapitalni mehnat bilan chekli texnologik almashtirish normasi** – ikkala ishlab chiqariladigan A va V tovarlar uchun bir xil bo'lib, ular mehnat narxini kapital narxi nisbatiga teng.

**Kasaba uyushmasi** - bu ishchilar uyushmasi bo'lib, u o'zining a'zolari nomidan va ko'rsatmasiga ko're tadbirkorlar bilan muzokara olib borish huquqiga ega tashkilot.

**Kvazioptimum** – Pareto-samarali xajmida tovar ishlab chiqarish mumkin bo'lmaganda ishlab chiqarish mumkin bo'lgan variantlardan eng yaxshisini tanlash (optimalga yaqin).

**Koldora-Xiks mezoni** – turmush farovonligi mezoni bo'lib, unga ko'ra yutganlar o'z yutug'ini boy berganlarning yo'qotishidan yuqori deb baholasa.

**Kooperativ o'yin (cooperative game)** – o'yinda bir neta o'yinchilar o'zaro kelishib, birgalikda o'ynaydi (iqtisodiyotda kooperativ o'yinga misol sifatida karterni qarash mumkin).

**Kurno muvozanati** – duopolik bozorda har bir firma mustaqil ravishda shunday optimal ishlab chiqarish xajmini tanlaydiki ushbu mahsulot xajmi ikkinchi firmani qanoatlantiradi. Kurno muvozanati firmalarning aks ta'sir qiluvchi funksiyalari grafiklarining kesishish nuqtasida vujudga keladi.

**Kutiladigan qiymat (matematik kutilish)** - 
$$E(x) = \sum_{i=1}^n P_i X_i$$

**Lorens chizig'i** – biror bir ko'rsatkichni taqsimlanish darajasini ifodalovchi egri chiziq. Bu amerikalik olim Maks Otto Lorens (1876-1944) tomonidan aholi daromadlarining taqsimlanishini baholash uchun ishlab chiqilgan. Aholidan daromad solig'i olinib, ularga transfert berilgandan keyin Lorens chizig'ining botiqligi kamayadi.

**Masshtab samarasi** – bu ishlab chiqarish masshtabining kengayishi surati bilan mahsulot ishlab chiqarishni o'sish surati o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalaydi. Ishlab chiqarishda foydalaniladigan omillar miqdoriga ishlab chiqarish masshtabi deyiladi.

**Ma'naviy tavakkalchilik** – yo'qotishlar sug'urta kompaniyasi tomonidan to'liq qoplanishiga ishonch hosil qilgan holda vujudga kelishi mumkin bo'lgan yo'qotishlar ehtimolini ongli ravishda oshirib ko'rsatishga intiluvchi shaxsning hatti-harakati.

**Mehnat bozorida monopsoniya** – bu mukammallashgan raqobatdagi mehnat bozorining alohida bir chetki ko'rinishi bo'lib, bunda biror kichik shahardagi yagona firma mahalliy aholining ko'p qismini ish bilan ta'minlaydi.

**Mehnatni chekli mahsuloti** – boshqa ishlab omillari sarfi o'zgarmaganda bir birlik qo'shimcha mehnat sarfi hisobidan ishlab chiqarilgan qo'shimcha mahsulot.

**Monopolianing o'lik yuki yoki jamiyatning sof yo'qotishi** – monopolist bo'lmagandagi mahsulot ishlab chiqarish xajmidan monopolist ishlab chiqargan mahsulotni ayirmasiga teng.

**Monopoliya** – bu shunday bozorki, unda faqat bitta mahsulot ishlab chiqaruvchi firma faoliyat olib boradi va mahsulot ishlab chiqarishni, sotishni to'liq nazorat qiladi.

**Muvozanat narx (equilibrium price)** – talab bilan taklifi tenglashtiruvchi narx. Muvozanat narxga to'g'ri keladigan tovar miqdoriga muvozanat mahsulot miqdori deyiladi.

**Mukammal raqobatlashgan bozor** agar bozor quyidagi xususiyatlarga ega bo'lsa:

**Narx (price)** – bir birlik tovarni sotib olish uchun to'lanadigan pul miqdori.

**Narx diskreminatsiyasi (price discrimination)** – bunda firma bir xil tovarni har xil narxda sotib olish imkoniyati har xil bo'lgan haridorlarga sotadi.

**Naflik** – iqtisodiy ne'matlarni, shaxs ehtiyojini qondirish darajasi. Ne'mat inson ehtiyojini qancha to'laroq qondirsa uning nafli shuncha yuqori bo'ladi.

**Naflik funksiyasi** iste'mol qilingan ne'matlar miqdorining o'zgarishi natijasida olinadigan naflikni o'zgarishini ifodalovchi funksiya.

**Noaniqlik** – axborotlar yetarli, to'liq bo'lmaganda qabul qilingan qarorlarda noaniqlik vujudga keladi. Noaniqlik sharoitida qabul qilingan qarorlar natijasida tavakkalchilik vujudga keladi.

**Nokooperativ o'yin** – bu o'yinda qatnashchilar mustaqil ravishda qaror qabul qiladi (Iqtisodiyotda misol sifatida oligopolik bozorda harakat qiluvchi firmalar o'rtasidagi «narxlar jangini» keltirish mumkin).

**Nol so'm yutuqqa ega bo'lgan o'yin (zero sum game)** – o'yinda bir kishining yutug'i boshqa o'yinchilarning yutqazgan summalari yig'indisiga teng.

**Nolga teng bo'lmagan so'mga ega bo'lgan o'yin (non zero sum game)** – bu o'yinda bir guruh o'yinchilar yo yutadi yoki boy beradi.

**Nominal ish haqi (nominal wage rate)** – yollanma ishchi tomonidan olingan pul miqdori.

**Normal tovarlar** – daromad oshganda talab oshadigan tovarlar.

**Ob'ektiv (matematik) ehtimol** – voqea va hodisalar jarayonida takrorlanishlarni hisob-kitob qilishga asoslangan ehtimol.

**Oliy kategoriyali tovar** – daromad oshganda talab oshib ketadigan tovarlar.

**Pareto optimum (Pareto samaradorlik)** – ne'matlarni shunday taqsimlanishiki bunda biror kishining turmush farovonligini pasaytirmasdan boshqa kishining turmush farovonligini oshirib bo'lmaydi.

**Past kategoriyali tovarlar** – daromad oshganda talab kamayadigan tovarlar.

**Real ish haqi (real wage rate)** – olingan pul mablag'i hisobidan sotib olinishi mumkin bo'lgan tovarlar va xizmatlar miqdorini ifodalovchi ish haqining sotib olish imkoniyati.

**Real foiz stavkasi** – inflyatsiyadan tozalangan foiz stavkasi. Nominal, real foiz stavkalari va narx o'sishi (inflyatsiya) o'rtasidagi miqdoriy bog'liqlikni quyidagicha yozish mumkin:

$$(1 + i) * (1 + \Delta P) = 1 + R$$

**Renta** – taklifi qat'iy cheklangan resurs egasi tomonidan olinadigan daromad.

**Resurslarga chekli harajat** – qo'shimchabir birlik resurs sotib olish uchun sarflangan qo'shimcha harajat.

**Resursning chekli daromadliligi yoki resursning pulda ifodalangan chekli mahsuloti** – resursdan qo'shimcha bir birlik foydalanish natijasida olingan qo'shimcha mahsulotni sotishdan tushgan qo'shimcha daromad.

**Sof diskontirlangan (keltirilgan) qiymat (NPV)** - bu kelajakda olinadigan sof daromadning diskontirlangan qiymatidan diskontirlangan investitsiya ayirmasi.

**Sof iqtisodiy renta (pure economic rent)** - narx bo'yicha absolyut elastik bo'lmagan taklifga ega bo'lgan resurs egasi tomonidan olinadigan daromad.

**Ssuda foizi** - kapital egasiga uni kapitalidan foydalangan uchun iqtisodiy sub'ekt tomonidan to'lanadigan narx.

Standart (o'rta kvadratik) chetlanish - **dispersiyadan olingan kvadrat ildiz**:

$$D = \sqrt{\delta^2}$$

**Tavakkalchilik (risk)** - qo'yilgan maqsadga erishidagi yo'qotishlar.

**Tavakkalchilikka befarq qarovchi shaxs** - kutiladigan daromadda u kafolatlangan daromad bilan tavakkal daromaddan qaysi birini tanlashga befarq qaraydigan shaxs.

**Tavakkalchilikka qarshi inson (zist orvezse person)** - kutilgan daromadga nisbatan kafolatlangan daromadni ustun ko'radigan inson.

**Tavakkalchilikka moyillik (zist prefeped)** - kutiladigan daromadda kafolatlangan natijaga ko'ra ko'proq tavakkalchilik bilan bog'liq bo'lgan natijani ustun ko'radigan shaxs.

**Tavakkalchiliklarni qo'shish** - ushbu usul tasodifiy yo'qotishlarni o'zgarmas harajatlarga aylantirish orqali tavakkalchilikni kamaytirishga qaratilgan (mulkni sug'urtalash).

**Tavakkalchilikni taqsimlash** - ushbu usulga ko'ra zarar ko'rish ehtimoli bilan bog'liq bo'lgan tavakkalchilik qatnashuvchi sub'ektlar o'rtasida shunday taqsimlanadiki, oqibatda har bir sub'ektning kutiladigan zarari nisbatan kichik bo'ladi. Yirik moliya kompaniyalari katta masshtabdagi loyihalarni tavakkalchilikdan qo'rqmasdan moliyalashtiradi.

**Tadbirkorlik qobiliyati, boshqaruv qobiliyati, axborot** - biror ob'ekt to'g'risida va unda bo'layotgan jarayonlar to'g'risidagi ma'lumotlar.

**Taklif (supply)** - bu ishlab chiqaruvchilar va sotuvchilar tomonidan berilgan narxlarda sotilishi mumkin bo'lgan tovarlar miqdori.

**Taklif qonuni** - to'g'ridan-to'g'ri narx o'zgarishi bilan bog'liq holda taklifning o'zgarishi.

**Taklif funksiyasi (supply function)** - taklifga ta'sir qiluvchi omillar miqdori bilan taklif miqdori o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalaydi.

**Taklif chizig'i (supply curve)** - tovar narxi bilan taklif qilinadigan ushbu tovar miqdori o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalovchi egri chiziq.

**Talab (demand)** - berilgan narxlarda haridorlar tomonidan sotib olinishi mumkin bo'lgan tovarlar miqdori.

**Talab qonuni** - narxdan boshqa omillar o'zgarmaganda talab miqdori bilan narx o'rtasidagi bog'liqlik.

**Talab funksiyasi (demand function)** - talabga ta'sir qiluvchi omillar miqdori bilan talab miqdori o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalaydi.

**Talab chizig'i (demand curve)** - tovar narxi bilan sotib olinadigan ushbu tovar miqdori o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalovchi egri chiziq.

**Transaksiyon harajatlari (transaction costs)** – bozorda tovarlarni sotishda egalik huquqini aniqlash va uni berish bilan bogʻliq harajatlari.

**Toʻldiruvchi tovarlar (complementary goods)** – birgalikda, komplektlarda isteʼmol qilinadigan tovarlar.

**Toʻlov funksiyasi** – oʻyin natijasi boʻlib oʻyinchingin yutugʻini yoki yoʻqotishini bildiradi.

**Umumiy muvozanatlik** – barcha bozorlarning oʻzaro bir-biriga taʼsiri natijasida oʻrnatiladigan muvozanatlik. Barcha bozorlarni muvozanat holatda boʻlishi. Bunda biror bozorda muvozanatlik buzilsa boshqa bozorlarda ham muvozanatlik buziladi.

**Umumiy naflik (total utility)** – isteʼmol qilingan neʼmatlardan olingan jami naflik.

**Oʻyin** – oldindan belgilangan qoidalar asosida iqtisodiy subʼektlar oʻrtasidagi oʻzaro munosabatlar (qarorlar qabul qilish).

**Oʻyinlar nazariyasi** – fan yoʻnalishi boʻlib u oʻyin qatnashuvchilarining vaziyat boʻyicha harakat qilish va qaror qabul qilishni matematik usullar yordamida oʻrganadi.

**Oʻrindosh tovarlar (substitution goods)** – isteʼmol qilishda bir-birini oʻrinni bosuvchi tovarlar yoki bir xil ehtiyojni qondiruvchi tovarlar.

**Oʻrindosh tovarlarni almashtirish samarasi** – isteʼmolchining isteʼmol majmuasiga kiruvchi neʼmatlardan birining narxi oʻzgarishi natijasida isteʼmol tarkibining oʻzgarishi.

**Oʻrtacha daromad (average revenue)** – bir birlik tovarni sotishdan tushgan

$$\text{daromad: } AR = \frac{TR}{Q}.$$

**Firma (firm)** – jismoniy yoki yuridik shaxs sifatida mahsulot ishlab chiqarish va sotish bilan shugʻullanuvchi iqtisodiy subʼekt.

**Firmaning bozordagi strategik harakati** – bunda firma oʻzining harakatini raqobatlashuvchi firmaning harakatiga koʻra ishlab chiqadi.

**Foiz stavkasi (interest rate)** – nominal foiz stavkasi inflyatsiyani hisobga olinmagandagi joriy kursdagi foiz stavkasi.

**Foyda (buxgalteriya)** – mahsulotni sotishdan tushgan tushumdan ushbu mahsulotlarini ishlab chiqarish uchun ketgan yalpi harajatni (tashqi harajatni) ayirilganiga teng. Maksimal foyda olish sharti  $MR = MC$ . Raqobatlashuvchi bozorda maksimal foyda olish sharti  $MC = P$ . Raqobatlashuvchi firmaning zararsiz ishlash nuqtasini ifodalovchi shart  $P = AC(Q)$ .

**Fyuchers** – hozirgi narxlarda maʼlum miqdordagi tovarni kelajakda maʼlum kunda yetkazib berish uchun tuzilgan muddatli shartnoma. Tavakkalchilik bilan bogʻliq boʻlmagan aktivlar – aktiv tomonidan tushadigan pullar miqdori oldindan belgilangan miqdorda boʻlishi.

**Harajatlari (costs)** – mahsulot ishlab chiqarish uchun qilingan sarflar.

**Chekli daromad (marginal revenue)** – bir birlik qoʻshimcha tovar sotishdan

$$\text{tushgan qoʻshimcha daromad } MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

**Chekli naflik (marginal utility)** - oxirgi yoki navbatdagi birlik ne'matni iste'mol qilishdan olinadigan naflik.

**Chekli texnologik almashtirish normasi (marginal rate of technological substitution, MRTS<sub>xy</sub>)** - ishlab chiqarish xajmi o'zgarmaganda bir birlik X omilini necha birlik Y omil bilan almashtirish mumkinligini ko'rsatadi.

**Chekli transformatsiya normasi (MRT)** - birinchi tovardan qo'shimcha bir birlik ishlab chiqarish uchun ikkinchi tovardan qancha voz kechish kerakligini ko'rsatadi. Bu birinchi tovarning alternativ qimmatini ifodalaydi va ikkinchi tovarni chekli ishlab chiqarish harajatlarini birinchi tovarni chekli ishlab chiqarish harajati nisbatiga teng.

**Chetlanish** - kutiladigan natija bilan haqiqiy natija o'rtasidagi farq.

**Shartnomalar chizig'i** - 2 iste'molchi o'rtasida ikkita ne'matning samarali taqsimlanish variantlarini ifodalovchi chiziq.

**Shaxs talabi (individual demand)** - bitta iste'molchining tovarga talabi.

**Shtakelberg muvozanati** - bu duopolik sharoitda lider firma bilan ergashuvchi firma faoliyat ko'rsatganda lider tovar narxini va ishlab chiqarish hajmini mustaqil belgilaydi, ergashuvchi firma lider firmaga moslashgan holda narx va mahsulot hajmini belgilaydi.

**Elastiklik (elasticity)** - talab va taklifga ta'sir qiluvchi omillarning o'zgarishi natijasida ularni qanchaga o'zgarishi tushuniladi (narxni, daromadi, iste'molchilar soni va hokazo).

**Engel chiziqlari** - iste'mol qilingan tovarlar miqdorini iste'molchi daromadining o'zgarishidan bog'liqligini ko'rsatuvchi chiziq.

**Ehtiyoj (needs)** - insonni, korxonani faoliyat ko'rsatishi va rivojlanishi uchun zarur bo'lgan barcha narsalar. Ehtiyoj - bu insonlarni iqtisodiy faoliyat bilan shug'ullanishiga undaydigan ichki kuch.

**Ehtimol (probability)** - ma'lum natijaga erishish imkoniyati.

**Yalpi investitsiya (gross investment)** - bu amortizatsiya qiymati bilan sof investitsiya (kapitalning o'sgan qismi) ning yig'indisi.

**“MIKROIQTISODIYOT” FANI BO‘YICHA TALABANING  
O‘ZLASHTIRISH KO‘RSATKICHLARI**

| Jami<br>ball - 100   | Joriy<br>ball - 45                                                      |                                                                         | Oraliq ball<br>- 40    | Yakuniy ball -<br>15 |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------------------|
|                      | Talabani<br>mashg'ulotga<br>qatnashishi<br>ma'ruza - 1<br>amal.mash.- 2 | Talabani<br>mashg'ulotdagi<br>faolligi<br>ma'ruza - 1<br>amal.mash. - 2 | 1-OB - 20<br>2-OB - 20 |                      |
| 1-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 2-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Amaliy<br>mashg'ulot |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 3-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Amaliy<br>mashg'ulot |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 4-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 5-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Amaliy<br>mashg'ulot |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 6-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Amaliy<br>mashg'ulot |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 7-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Amaliy<br>mashg'ulot |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 8-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 1-OB                 |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 9-Mavzu              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 10-Mavzu             |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| 11-Mavzu             |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Ma'ruza              |                                                                         |                                                                         |                        |                      |
| Amaliy<br>mashg'ulot |                                                                         |                                                                         |                        |                      |

**12-Mavzu**

Ma'ruza

Amaliy  
mashg'ulot**13-Mavzu**

Ma'ruza

**14-Mavzu**

Ma'ruza

Amaliy  
mashg'ulot**15-Mavzu**

Ma'ruza

**16-Mavzu**

Ma'ruza

Amaliy  
mashg'ulot**2-OB****17-Mavzu**

Ma'ruza

Amaliy  
mashg'ulot**18-Mavzu**

Ma'ruza

**YAB**

Jami

## MUNDARIJA

|                                                                                                                                         |                                                                                                                                           |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
|                                                                                                                                         | <b>MUALLIFLARDAN.....</b>                                                                                                                 | <b>3</b>  |
| <b>I-BO'LIM «MIKROIQTISODIYOT» FANI BO'YICHA O'QUV-USLUBIY MAJMUANING KONSEPTUAL ASOSLARI.....</b>                                      |                                                                                                                                           | <b>4</b>  |
| 1.                                                                                                                                      | «Mikroiqtisodiyot» fanining dolzarbligi va o'qitish strukturasi.....                                                                      | 5         |
| 2.                                                                                                                                      | «Mikroiqtisodiyot» o'quv fani mavzularining qisqacha mazmuni.....                                                                         | 8         |
| 3.                                                                                                                                      | Fan bo'yicha o'zlashtirishni baholashning ko'rsatkichlari va mezonlari.....                                                               | 13        |
| 4.                                                                                                                                      | Mustaqil ishlash uchun referat mavzulari.....                                                                                             | 14        |
| 5.                                                                                                                                      | Mustaqil ishlash uchun test savollari.....                                                                                                | 16        |
| 6.                                                                                                                                      | Axborotli uslubiy ta'minot.....                                                                                                           | 24        |
| 7.                                                                                                                                      | «Mikroiqtisodiyot» o'quv fanidan yakuniy baholash savollari.....                                                                          | 27        |
| <b>II-BO'LIM. «MIKROIQTISODIYOT» FANIDAN MA'RUZA VA AMALIY MASHG'ULOTLAR BO'YICHA REJA-TOPSHIRIQLAR VA O'QUV-USLUBIY HUJJATLAR.....</b> |                                                                                                                                           | <b>34</b> |
| <b>1-MAVZU</b>                                                                                                                          | <b>“FANNING MAZMUNI, MAQSADI VA VAZIFALARI”.....</b>                                                                                      | <b>35</b> |
| 1.1.                                                                                                                                    | Kirish mavzu bo'yicha reja topshiriq va o'quv-uslubiy hujjatlar.....                                                                      | 35        |
| <b>2-MAVZU</b>                                                                                                                          | <b>«IQTISODIY BAZIS TUSHUNCHALARI».....</b>                                                                                               | <b>42</b> |
| 2.1.                                                                                                                                    | Mavzuiy – ko'rgazmali ma'ruza ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                               | 42        |
| 2.2.                                                                                                                                    | Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar..... | 46        |
| <b>3-MAVZU</b>                                                                                                                          | <b>«TALAB VA TAKLIF TAHLILI ASOSLARI».....</b>                                                                                            | <b>50</b> |
| 3.1.                                                                                                                                    | Vizual-ma'ruza (Sharxlovchi ko'rgazmali) mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                            | 50        |
| 3.2.                                                                                                                                    | Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar..... | 55        |
| <b>4-MAVZU</b>                                                                                                                          | <b>“BOZOR MUVOZANATI, MAKSIMAL VA MINIMAL NARXLAR”.....</b>                                                                               | <b>58</b> |
| 4.1.                                                                                                                                    | Muammoli ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                                                    | 58        |
| <b>5-MAVZU</b>                                                                                                                          | <b>“TALAB VA TAKLIF ELASTIKLIGI”.....</b>                                                                                                 | <b>64</b> |
| 5.1.                                                                                                                                    | Ma'ruza -muloqot mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                                                    | 64        |
| 5.2.                                                                                                                                    | Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar..... | 70        |
| <b>6-MAVZU</b>                                                                                                                          | <b>“ISTE'MOLCHI TANLOVI NAZARIYASI”.....</b>                                                                                              | <b>72</b> |
| 6.1.                                                                                                                                    | Muammoli ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                                                    | 72        |
| 6.2.                                                                                                                                    | Seminar – anjuman mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                                                   | 77        |
| <b>7-MAVZU</b>                                                                                                                          | <b>“DAROMAD SAMARASI VA ALMASHTIRISH SAMARASI”.....</b>                                                                                   | <b>81</b> |
| 7.1.                                                                                                                                    | Kurgazmali (vizuallashtgan) ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                                 | 81        |
| 7.2.                                                                                                                                    | Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar..... | 87        |

|                 |                                                                                                                                                                                                                             |            |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>8-MAVZU</b>  | <b>"BOZOR VA TAVAKKALCHILIK"</b>                                                                                                                                                                                            | <b>92</b>  |
| <b>8.1.</b>     | Mutaxassis (ekspert) ishtirokidagi ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                 | 92         |
| <b>9-MAVZU</b>  | <b>"FIRMA VA ULARNING TASHKILIY IQTISODIY ASOSLARI"</b>                                                                                                                                                                     | <b>95</b>  |
| <b>9.1.</b>     | Mutaxassis (ekspert) ishtirokidagi ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                 | 95         |
| <b>10-MAVZU</b> | <b>"ISHLAB CHIQARISH NAZARIYASI"</b>                                                                                                                                                                                        | <b>99</b>  |
| <b>10.1.</b>    | Ma'ruza-anjuman mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                                            | 99         |
| <b>10.2.</b>    | Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar                                                                                        | 103        |
| <b>11-MAVZU</b> | <b>"ISHLAB CHIQARISH HARAJATI LARI"</b>                                                                                                                                                                                     | <b>107</b> |
| <b>11.1.</b>    | Ma'lumotli (ko'rgazmali) ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                           | 107        |
| <b>11.2.</b>    | Bilimlarni chukurlashtirish va mustaxkamlashga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar                                                                                        | 113        |
| <b>12-MAVZU</b> | <b>"RAQOBATLASHGAN BOZORDA QISQA MUDDAT ORALIG'IDA FIRMA FOYDASINI MAKSIMALLASHTIRISH VA UNING TAKLIFI"</b>                                                                                                                 | <b>116</b> |
| <b>12.1.</b>    | Ma'lumotli (ko'rgazmali) ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                           | 116        |
| <b>12.2.</b>    | Seminar – anjuman mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                                          | 120        |
| <b>13-MAVZU</b> | <b>"RAQOBATLASHUVCHI FIRMA VA TARMOQNING UZOQ MUDDATLI ORALIQDAGI MUVOZANATI VA TARMOQNING TAKLIFI"</b>                                                                                                                     | <b>124</b> |
| <b>13.1.</b>    | Ma'lumotli-kurgazmali ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                              | 124        |
| <b>14-MAVZU</b> | <b>"RAQOBAT VA YAKKA HOKIMLIK"</b>                                                                                                                                                                                          | <b>132</b> |
| <b>14.1.</b>    | Aniq vaziyatlarni hal etish ma'ruzasi mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar (1-mashg'ulot)<br>Ma'lumotli ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar (2-mashg'ulot) | 132        |
| <b>14.2.</b>    | Muammoli seminar mashg'uloti bo'yicha reja - topshiriq va o'quv uslubiy materiallar                                                                                                                                         | 141        |
| <b>15-MAVZU</b> | <b>"BOZOR HOKIMIYATI SHAROITIDA NARX BELGILASH TAMOIYILI LARI"</b>                                                                                                                                                          | <b>148</b> |
| <b>15.1.</b>    | Ko'rgazmali (vizual) ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                               | 148        |
| <b>16-MAVZU</b> | <b>"MEHNAT BOZORI VA KORXONALARDA MEHNAT RESURSLARIDAN FOYDALANISH"</b>                                                                                                                                                     | <b>155</b> |
| <b>16.1.</b>    | Mutaxassis (ekspert) ishtirokidagi ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                                                 | 155        |
| <b>16.2.</b>    | Bilimlarni mustaxkamlash va chukurlashtirishga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar                                                                                          | 162        |
| <b>17-MAVZU</b> | <b>"KAPITAL QO'YILMALAR VA KAPITAL BOZORI"</b>                                                                                                                                                                              | <b>167</b> |

|          |                                                                                                                                         |     |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 17.1.    | Ma'ruza – anjuman mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar.....                                                 | 167 |
| 17.2.    | Bilimlarni mustaxkamlash va chukurlashtirishga asoslangan seminar mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar..... | 171 |
| 18-MAVZU | "KORXONALAR FAOLİYATINI DAVLAT TOMONIDAN TARTIBGA SOLISH"                                                                               | 175 |
| 18.1.    | Ma'ruza – anjuman mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar (1-mashg'ulot)                                       |     |
|          | Vizuallashgan ma'ruza mashg'uloti bo'yicha reja-topshiriq va o'quv-uslubiy materiallar (2-mashg'ulot).....                              | 175 |
|          | Izohli lug'at – glossariy.....                                                                                                          | 183 |
|          | "Mikroqisodiyot" fani bo'yicha talabaniing o'zlashtirish ko'rsatkichlari.....                                                           | 191 |

2357-62

65  
C 10