

А. ЎЛМАСОВ
А. ВАҲОБОВ

ИҚТИСОДИЁТ НАЗАРИЯСИ

Олий ўқув юртлари учун дарслик

*Ўзбекистон Олий ва ўрта махсус таълим
вазирлиги томонидан тавсия этилган*

«ШАРҚ» НАШРИЁТ-МАТБAA-
АКЦИЯДОРЛИК КОМПАНИЯСИ
БОШ ТАҲРИРИЯТИ
ТОШКЕНТ — 2006

М а с ъ у л м у ҳ а р р и р:
Академик М.Ш. ШАРИФХЎЖАЕВ

Т а қ р и з ч и л а р:

Ўзбекистонда хизмат кўрсатган фан арбоби, иқтисод
фанлари доктори, профессор Э.АКРОМОВ;
иқтисод фанлари доктори, проф. Ш.ЙЎЛДОШЕВ.

Дарслик Тошкент молия институтида тайёрланган.

Ўлмасов Аҳмад.

Иқтисодиёт назарияси: Дарслик / А.Ўлмасов,
А.В.Ваҳобов.—Т.: «Шарқ» нашриёт-матбаа акциядор-
лик компанияси Бош таҳририяти, 2006. — 480 б.

1. Муаллифдош.

Мазкур китоб олий ўқув юртлари талабаларига мўлжалланган муқобил, янги авлод дарслиги сифатида ёзилди. Унда иқтисодиёт назариясидаги янги фикр-мулоҳазалар, бу фанни ўқитишда тўпланган тажриба ҳисобга олинди. Дарсликда иқтисодиётга хос қонун-қоидаларни ёритишга урғу берилиб, баъзибир иқтисодий ҳодисалар янги талқин этилди, назариянинг амалиёт билан боғланишини кўрсатишга ҳаракат қилинди, талабалар мустақил билим олишлари зарурлигидан келиб чиққан ҳолда бир неча янги мавзуларга ўрин берилди.

Кириш 8

I БЎЛИМ. ИҚТИСОДИЁТНИНГ УМУМИЙ АСОСЛАРИ

I б о б. Иқтисодиёт назариясининг предмети ва методологияси

1.1. Иқтисодиёт назарияси предмети	11
1.2. Методология	15
1.3. Таҳлил услублари	17
1.4. Иқтисодий категориялар ва қонунлар	22
1.5. Функциялар	24
Хулосалар	26
<i>Таянч тушунчалар</i>	26

II б о б. Иқтисодиёт ва унинг умумий шарт-шароити

2.1. Иқтисодий фаолият — эҳтиёжларни қондириш воситаси	27
2.2. Иқтисодий фаолият ва унинг турлари	30
2.3. Иқтисодий ресурслар	34
2.4. Иқтисодий танлов	39
Хулосалар	43
<i>Таянч тушунчалар</i>	43

III б о б. Ишлаб чиқариш — иқтисодиётнинг бош бўғини

3.1. Ишлаб чиқариш омиллари	44
3.2. Ишлаб чиқариш ва унинг таркибий тузилиши	48
3.3. Ишлаб чиқариш самарадорлиги	52
3.4. Меҳнат унумдорлигининг турлари ва омиллари	54
3.5. Меҳнат унумдорлигининг аҳамияти	57
3.6. Ишлаб чиқариш чегараси	59
3.7. Ишлаб чиқариш натижасининг камайишга мойиллиги	61
3.8. Кўлам самараси	63
3.9. Ишлаб чиқаришнинг такрорланиб туриши	65
3.10. Миллий бойлик ва иқтисодий салоҳият	68
Хулосалар	71
<i>Таянч тушунчалар</i>	72

IV б о б. Ижтимоий-иқтисодий тизимлар

4.1. Ижтимоий-иқтисодий тизим белгилари	73
4.2. Ижтимоий-иқтисодий тизим турлари	77

4.3. Ижтимоий-иқтисодий тизимларнинг ривожланиши ва ўрин алмашуви	85
4.4. Бозор иқтисодиётига ўтиш	87
4.5. Бозор тизимининг трансформацияси	92
Хулосалар	95
<i>Таянч тушунчалар</i>	96

II БЎЛИМ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИНИНГ ҚОНУН-ҚОИДАЛАРИ

V б о б. Бозор ва унинг тузилиши

5.1. Бозорнинг зарурлиги	97
5.2. Бозор инфратузилмаси	100
5.3. Бозорнинг функциялари	102
5.4. Бозорнинг таркибий тузилиши	103
5.5. Бозор кўлами	109
Хулосалар	113
<i>Таянч тушунчалар</i>	113

VI б о б. Талаб ва таклиф

6.1. Талаб	114
6.2. Талабга таъсир этувчи омиллар	117
6.3. Талаб қонуни. Талабнинг нархга боғлиқ эластиклиги	120
6.4. Талабнинг даромадга боғлиқ эластиклиги	125
6.5. Товар нафлиликнинг талабга таъсири	128
6.6. Таклиф қонуни	130
Хулосалар	139
<i>Таянч тушунчалар</i>	140

VII б о б. Бозор тизимида тадбиркорлик

7.1. Тадбиркорликнинг моҳияти	141
7.2. Тадбиркорлик турлари	145
7.3. Тадбиркорлар тоифаси	148
7.4. Тадбиркорликнинг ташкилий-ҳуқуқий шакллари	151
7.5. Тадбиркорлар уюшмалари	157
Хулосалар	160
<i>Таянч тушунчалар</i>	160

VIII б о б. Тадбиркорлик харажати

8.1. Капитал ва унинг турлари	161
8.2. Фирманинг харажатлари	165

8.3. Харажат турлари	167
8.4. Харажатларнинг ўзгариши	172
Хулосалар	175
<i>Таянч тушунчалар</i>	176

IX б о б. Тадбиркорликда фойда ва зарар

9.1. Даромад ва фойда	177
9.2. Рентабеллик	183
9.3. Фойдани максимумлаштириш	186
9.4. Зарар кўриш ва банкротлик	189
9.5. Тадбиркорлик rischi	191
9.6. Тадбиркорлик riskини бошқариш	194
Хулосалар	197
<i>Таянч тушунчалар</i>	199

X б о б. Бозор нархларининг шаклланиши

10.1. Нархнинг моҳияти ва функциялари	200
10.2. Эркин бозор нархларининг юзага келиши	204
10.3. Монопол бозор нархларининг шаклланиши	209
10.4. Бозор нархларининг турланиши	214
10.5. Нарх стратегияси	218
Хулосалар	221
<i>Таянч тушунчалар</i>	222

XI б о б. Рақобат

11.1. Рақобатнинг моҳияти	223
11.2. Рақобатлашув усуллари	227
11.3. Мукамал рақобат	230
11.4. Номукамал рақобат	235
11.5. Рақобат стратегияси	243
11.6. Рақобатчилик муҳити	247
Хулосалар	250
<i>Таянч тушунчалар</i>	252

XII б о б. Меҳнат

12.1. Меҳнат ресурслари	253
12.2. Меҳнат бозори	254
12.3. Меҳнатга талаб ва меҳнат таклифи	257
12.4. Бандлик	266
12.5. Ишсизлик ва унинг шакллари	268
Хулосалар	273
<i>Таянч тушунчалар</i>	274

XIII б о б. Бозор механизми

13.1. Бозор механизми тушунчаси	275
13.2. Бозор мувозанатининг аҳамияти	278
13.3. Талаб-таклиф механизмнинг ишлаши	282
13.4. Рақобат ва рағбат	290
13.5. Бозор механизмнинг самарадорлиги	294
Хулосалар	298
<i>Таянч тушунчалар</i>	300

XIV б о б. Иқтисодий ўсиш

14.1. Миллий иқтисодиёт	301
14.2. Номинал ва реал ялпи ички маҳсулот	306
14.3. Иқтисодий ўсиш	307
14.4. Иқтисодий ўсиш омиллари	310
14.5. Иқтисодий ўсиш турлари	317
14.6. Иқтисодий ўсиш самарадорлиги	321
14.7. Самарадорликнинг ижтимоий аҳамияти	323
14.8. Ялпи ички маҳсулотнинг ишлатилиши	324
Хулосалар	326
<i>Таянч тушунчалар</i>	327

XV б о б. Иқтисодий беқарорлик

15.1. Умумиқтисодий мувозанатлар	328
15.2. Иқтисодиётнинг цикли ўсиши	333
15.3. Цикл турлари	340
15.4. Иқтисодий беқарорликдан чиқиш	341
Хулосалар	347
<i>Таянч тушунчалар</i>	347

XVI б о б. Пул тизими

16.1. Пулнинг моҳияти ва иқтисодиёт учун аҳамияти	348
16.2. Пулнинг қадр-қиймати	351
16.3. Пул турлари	353
16.4. Пул муомаласи	357
16.5. Пулга талаб ва пул таклифи	359
16.6. Инфляция	362
16.7. Инфляция турлари	366
16.8. Инфляция оқибатлари	369
Хулосалар	372
<i>Таянч тушунчалар</i>	373

XVII б о б. Молия сектори

17.1. Иқтисодиётнинг реал ва молия сектори	374
17.2. Молия муносабатлари	375

17.3. Молия тизими	377
17.4. Молиянинг функциялари	378
17.5. Молиянинг турлари	381
17.6. Молия бозори	389
17.7. Кредитнинг моҳияти	392
17.8. Кредитнинг турланиши	397
17.9. Кредит институтлари	399
Хулосалар	402
<i>Таянч тушунчалар</i>	<i>403</i>

XVIII б о б. Иқтисодиётнинг очиқлиги

18.1. Очиқ иқтисодиёт тушунчаси	404
18.2. Таққосий афзалилик қоидаси	406
18.3. Халқаро савдо-сотиқ	408
18.4. Капиталнинг халқаро ҳаракати	412
18.5. Мамлакатлараро меҳнат миграцияси	416
18.6. Валюта айирбошлаш	418
18.7. Интеграция ва глобализация	422
Хулосалар	426
<i>Таянч тушунчалар</i>	<i>428</i>

XIX б о б. Иқтисодиётнинг ижтимоийлиги

19.1. Бозор иқтисодиётининг ижтимоий йўналиши	429
19.2. Иқтисодий фаровонлик	432
19.3. Бозор ва нобозор даромадлари	434
19.4. Даромадларнинг шаклланиш механизми	437
19.5. Турмуш даражаси	440
19.6. Турмуш даражасининг фарқланиши	442
19.7. Аҳолининг даромадга қараб гуруҳланиши	445
19.8. Камбағаллик муаммоси	447
19.9. Ижтимоий фаровонлик	450
Хулосалар	451
<i>Таянч тушунчалар</i>	<i>453</i>

XX б о б. Иқтисодий сиёсат

20.1. Микроиқтисодий сиёсат	454
20.2. Давлатнинг иқтисодиётдаги роли	457
20.3. Давлат иқтисодий сиёсатининг мақсади ва воситалари	461
20.4. Давлат иқтисодий сиёсатининг асосий йўналишлари	464
20.5. Глобал иқтисодий сиёсат	471
20.6. Иқтисодий ва ижтимоий сиёсатнинг ўзаро боғлиқлиги	473
Хулосалар	477
<i>Таянч тушунчалар</i>	<i>479</i>

К И Р И Ш

Ҳадиси шарифда айтилишича, савобли ишлар орасида илм-маърифат тарқатиш муҳим ўрин тутди. Бунга билим манбаи ҳисобланган китобларни ёзиб чоп этиш ҳам киради. Мустақиллик шарофати билан кўплаб миллий дарсликлар ва ўқув қўлланмалари чоп этилдики, булар ёш мутахассисларни Кадрлар тайёрлашнинг миллий дастурига асосланган ҳолда ва ҳозирги замон талаблари даражасида тайёрлашга хизмат қилади. Мана шундай ижобий силжишлар иқтисодиёт фанларига ҳам хосдир. Мана шу фанларнинг карвонбошиси ҳисобланган «Иқтисодиёт назарияси»га бағишланган дарслик ва қўлланмаларнинг чоп этилиши ҳам эътиборга лойиқ воқеа бўлди. Бироқ ҳанузгача олий ўқув юртлари талабаларига мўлжалланган оммавий дарсликларнинг етишмаслиги кузатилади. Биринчи дарслик чоп этилганига 10 йил бўлди. Кейинги пайтда бир қатор ўқув қўлланмалари чоп этилдики, булар иқтисодий таълимга хизмат қилиб келмоқда. Лекин янги дарсликларни ҳам яратиш керак. Шунинг назарда тутиб мазкур дарсликни чиқаришга жазм этилди. «Иқтисодиёт назарияси»ни ўқитиш тажрибасидан шу нарса аёнки, бу фан 3 хил даражада ўқитилади. Биринчиси бошланғич курс бўлиб, бу коллежларда ўқитилади, иккинчиси асосий курс бўлиб, бу олий ўқув юртларида бакалаврлар тайёрлашда ўқитилади. Учинчиси кенгайтирилган ва чуқурлаштирилган курс бўлиб, бу магистрлар тайёрлашга хизмат қилади.

Мазкур дарслик бакалаврларга мўлжалланган асосий курс тарзида ёзилди. Бўлғуси мутахассис касб-корининг қандай бўлишидан қатъий назар, у ўз фаолиятининг иқтисодий натижаларини билиши, иқтисодий ҳодисалар моҳиятини тушуниб етиши, иқтисодиётнинг сир-асрорларини идрок этиши талаб қилинади. Бу ишда «Иқтисодиёт назарияси» қўл келишига шубҳа йўқ.

Кўпгина олимлар ва мутахассислар XXI аср иқтисодиётида жиддий ўзгаришлар юз бериб, у янги қиёфага киришини қайд этмоқдалар. Янгиланган иқтисодиёт шароитида яшаш ва ишлаш учун унда юз бераётган ўзгаришларни англаб, уларга мослаша бориш керак бўлади, бунинг учун эса «Иқтисодиёт назарияси» берадиган фундаментал билимларни эгаллаб олишга тўғри келади. Мазкур дарсликни тайёрлашда айтилган заруратдан келиб чиққан ҳолда назариядаги янги ғоялар, бу фанни ўқитишда тўпланган тажриба, амалдаги дарслик ва қўлланмаларнинг ютуқлари ва нуқсонлари инобатга олинди. Дарслик янги дастур асосида тайёрланди. Бу ишда бир қатор тамойилларга таянилди:

— талабаларга бериладиган иқтисодиётга оид назарий билимлар қабул қилинган стандартлар талаби даражасида бўлиши зарур;

— иқтисодиёт фани эришган янгиликлар бакалаврларга мўлжалланган курс чегарасида ўз аксини топиши керак;

— ўқитишнинг илмийлиги назарий қонун-қоидалар баёнининг соддалиги билан бирга бўлиши зарур;

— назарий билимлар реал иқтисодий ҳаёт билан боғланиши, иқтисодиётга тааллуқли маълумотлар билан бойитилиши талаб қилинади.

Айтилган тамойиллардан келиб чиққан ҳолда дарсликнинг таркибий тузилиши белгиланди, унда бошқа дарсликларда кўзда тутилмаган мавзулар ўрин олди, айрим мавзулар номи бошқачароқ баён этилди, назарий тушунчаларни аниқ таърифлашга ҳаракат қилинди. Ҳар бобда ихчам хулосалар ва таянч тушунчалар келтирилди. Дарсликда тасвирийликни таъминлаш учун турли расмлар, чизмалар ва жадваллар келтирилди. Дарсликнинг бош вазифаси билим бериш бўлганидан, унда тестлар, амалий машқлар ва турли топшириқлар илова этилмади.

Дарсликда талабалар мустақил ишлаб қўшимча билим олишлари, ёзма ишлар тайёрлашларини ҳисобга олиб бир қатор назарий масалалар кенгроқ ёритилди, улардан айримлари алоҳида бобларда баён этилади.

Билим стандартлари доирасида бир неча дарсликлар амал қилиши мумкин, булар таркибий тузилиши ва баён усули жиҳатидан фарқланишади, албатта. Шундан келиб чиқиб бу китоб муқобил дарслик сифатида чоп этилди, токи буни бошқа дарслик ва қўлланмаларга қиёслаган ҳолда улардан бирини талабалар танлаб олишлари мумкин.

Мазкур дарслик талабалар иқтисодий билими ва маънавиятини юксалтиришга хизмат қилади деб умид қилинади. Дарслик юзасидан билдириладиган танқидий фикр-мулоҳазалар, албатта, инобатга олинади.

І Б Ў Л И М

ИҚТИСОДИЁТНИНГ УМУМИЙ АСОСЛАРИ

І б о б . ИҚТИСОДИЁТ НАЗАРИЯСИНинг ПРЕДМЕТИ ВА МЕТОДОЛОГИЯСИ

1.1. Иқтисодиёт назарияси предмети

Иқтисодиёт назарияси — иқтисодиёт қонун-қоидаларини ва ривожланиш принципларини ўрганувчи умумиқтисодий фанлар туркумига кирувчи назарий фан. Иқтисодиёт назарияси хориж мамлакатларида «Экономикс», «Экономика» ва «Политэкономия» номлари билан, МДХ мамлакатларида «Иқтисодиёт назарияси», «Экономикс» номи билан юритилади.

Иқтисодий билим берувчи фанлар ғоят хилма-хил. Улар сирасига ҳозир 20 дан ортиқ турли фанлар киритилади. Иқтисодий фанларни шартли равишда 3 та гуруҳга ажратиш мумкин: 1) умумиқтисодий; 2) хусусий иқтисодий; 3) функционал иқтисодий фанлар. Умумиқтисодий фанлар иқтисодиётни яхлитликда, бутун халқ хўжалиги доирасида ўрғанади. Хусусий иқтисодий фанлар иқтисодиётнинг у ёки бу соҳасини алоҳида ўрғанади. Функционал иқтисодий фанлар айрим иқтисодий фаолият турларини ўрғанади. Иқтисодиёт назарияси умумиқтисодий фанлар туркумига киради, иқтисодий фанларнинг карвонбошиси ҳисобланади. Иқтисодиётнинг қонун-қоидаларини билиш шу фанни ўрганишдан бошланади.

Иқтисодиёт назариясининг ҳар қандай фан сингари ўз предмети бор. Бу фанни билиш учун энг аввал у нимани ўргатишини аниқлаб олиш зарур, албатта. Иқтисодиёт назарияси фан сифатида пайдо бўлганидан бошлаб, шу кунга қадар унинг предметиға ҳар хил таъриф бериб келинган. Иқтисодиёт фани пайдо

бўлган кезларда (XVII аср) уни политэкономия (хўжалик юритиш ҳақидаги фан) деб аташган, унинг предмети товар айирбошлаш, яъни савдо-сотик деб қарашган. Сўнгра бу фан предметига ишлаб чиқариш, хусусан, деҳқончилик киритилган. XVIII аср охири ва XIX аср бошларида политэкономия бойликни ўрганади деб айтилган. XIX асрнинг 2-ярмидан эътиборан марксизм таълимотида политэкономия — синфий иқтисодий муносабатлар ҳақидаги фан сифатида баҳоланган, шунга кўра пролетар (ишчи синфи) ва буржуазия (капиталистлар синфи) политэкономияси борлиги қайд этилган. Марксизмга муқобил назария сифатида пайдо бўлган оқим — маржинализм вакиллари политэкономия товарлар нафлилигини ва уни одамлар қандай қабул қилишини ўргатувчи фан деб таърифлашган. Бу оқимнинг сўнгги йирик намояндаси А.Маршалл ёзишича: «Политэкономия ёки иқтисодиёт фани кишилик жамиятининг нормал ҳаётий фаолиятини тадқиқ этади. У индивидуал ва ижтимоий хатти-ҳаракатларнинг шундай соҳасини ўрганадики, бу фаровонликнинг моддий асосини яратиш билан чамбарчас боғланган»¹. А.Маршалл фикрига кўра бу фан инсоннинг иқтисодий хатти-ҳаракатларини ўрганади. Бу гоё ҳозир ҳам тан олинади. Фарбдаги йирик иқтисодчилар назария қандай фан деганда, унга қисқа ва лўнда жавоб бериб бўлмайди деб ҳисоблашади. П. Самуэльсон² шундан келиб чиқиб, қуйидагиларни ёзади:

1. Иқтисодиёт назарияси — айирбошлаш, пуллик битимлар билан боғлиқ иқтисодий фаолият турлари ҳақидаги фан.

2. Иқтисодиёт назарияси — ҳар хил товарларни (буғдой, мол гўшти, концертлар, йўллар, кичик кемалар) ишлаб чиқариш мақсадида кишилар томонидан ноёб ва чекланган унумли ресурслардан (ер, ишлаб чиқаришга мўлжалланган товарлар, меҳнат, машиналар, техникавий билимлар) фойдаланилиши тўғрисидаги фан.

3. Иқтисодиёт назарияси — кишиларнинг кундалик

¹ А.Маршалл. Принципы экономической науки. М.: 1993, стр. 5.

² П. Самуэльсон — АҚШ олими, Нобель мукофоти лауреати.

ишбилармонлик фаолияти, кишиларнинг тирикчилик учун маблағ топиши ва ундан фойдаланиши тўғрисидаги фан¹.

Кўпчилик иқтисодчилар иқтисодиёт назариясини чекланган ресурслар шароитида иқтисодий фаолиятнинг танлаб олиниши билан боғлиқ фан деб қарайдилар.

Иқтисодиёт назариясининг предмети — бу кишиларнинг чекланган иқтисодий ресурслар шароитида муқобил хўжалик юритиш асосида ўз эҳтиёжини қондиришга қаратилган хатти-ҳаракатлари, буларни белгиловчи иқтисодий шарт-шаронтлар ҳисобланади.

Бу шарт-шароит объектив, яъни инсон ўз билганича буни ўзгартира олмайди, аммо шу шароитни билган ҳолда ўз фаолиятини унга мослаб ташкил этади. Барча кишиларнинг аниқ мақсадни кўзлаган иқтисодий хатти-ҳаракатлари ўзаро боғланган ҳолда жамиятнинг иқтисодий ҳаётини ташкил этади ва буни иқтисодиёт назарияси таҳлил этади. **Жамиятнинг иқтисодий фаолияти — бу иқтисодий инсонлар фаолиятининг мажмуасидир.** Иқтисодий инсон бу товар ва хизматларни яратиш орқали ўз эҳтиёжини қондирувчи, яъни хўжалик фаолияти билан шуғулланувчи кишидир. Инсоннинг хатти-ҳаракатлари аниқ мақсадга йўналтирилади, бу индивидуал (якка) тарзда, хонадон ёки фирма доирасида ва ниҳоят жамият (мамлакат) миқёсида юз беради. Иқтисодиёт субъектлари (иштирокчилари) — бу фирмалар, хонадонлар ва давлат ҳисобланади, уларнинг фаолиятини назария яхлитликда олиб ўрганеди. Иқтисодий инсонлар фаолияти кўп жабҳали, бу ишлаб чиқаришдан бошланади, айирбошлаш ва тақсимотда давом этади ва ниҳоят товар ва хизматларнинг истеъмол этилиши билан якунланади. Бу фаолият бир лаҳзали, қисқа бўладиган ҳодиса эмас. У доимо такрорланиб, янгиланиб туради, шу тарзда тўхтовсиз давом этади. Назария иқтисодиётни мана шундай узлуксизликда олиб ўрганеди.

Иқтисодиёт назарияси ўз-ўзидан табиий шароитни ўрганмайди, чунки бу бошқа фанларнинг иши, лекин шу шароитнинг таъсирида иқтисодиётда нима юз бери-

¹ П. Самуэльсон. Экономика. Том I, М.: 1992, стр. 7.

шини кўриб чиқади. Бу фан предмети аслида ижтимоий-иқтисодий шароит бўлиб, бунга ресурслар, мулкчилик, иқтисодий мотивация (рағбат), ички ва ташқи иқтисодий вазият, кишиларнинг билим даражаси, касбий маҳорати, уларнинг ижтимоий ҳолати (мақоми) киради. Булар маълум хатти-ҳаракатларни юзага келтиради. Иқтисодиётнинг ўзига хос тамойиллари ҳам борки, буни иқтисодиёт назарияси фани таҳлил этади. Мулкнинг бор-йўқлиги ёки унинг катта-кичиклигига қараб кишилар ўз эҳтиёжини қондириш учун ҳар хил йўл тутадилар. Мулки бор, агар у етарли бўлса, уни ижарага бериб пул топади, ўзи ишлатади, мулки йўқ ёки мулки ғоят оз киши ёлланиб ишлаб кун кўради.

Бир нарсага эга бўлиш учун бошқасидан воз кечишга тўғри келади. Шу сабабли инсон нима қилишини муқобил танлов асосида белгилайди, ўзига наф келтирадиган иш билан машғул бўлади, ишларнинг энг самаралисини танлаб олади. Кишилар даромаднинг озидан воз кечиб, кўпини олишга интиладилар, улар нима ни йўқотиш ҳисобидан нимага эга бўлишларини белгилаб оладилар.

Инсоннинг фаоллигини иқтисодий стимуллар (рағбатлантирувчи куч) юзага келтиради, чунки булар кишиларнинг мақсадини билдиради, мақсад эса манфаатлардан келиб чиқади. Фаол бўлиш яхши яшашни кафолатлайди, юқори турмуш даражасини эса юқори меҳнат унумдорлиги белгилайди. Неъматларни кам яратиб кўп истеъмол қилиш мумкин эмас. Кишилар яратган маҳсулот ва хизматларни бир-бирига етказиб бериб ўз эҳтиёжини қондирадилар, фаровонликка эришадилар.

Хуллас, кишиларнинг хатти-ҳаракатини юзага келтирувчи омиллар хилма-хил ва иқтисодиёт назарияси уларни биргаликда кўриб чиқади.

Иқтисодиётда кишилар ўзаро иқтисодий муносабатда бўладилар, бу уларнинг алоқаларида ўз ифодасини топади. **Иқтисодий муносабат субъекти** деганда унинг иштирокчилари тушунилади. **Иқтисодий муносабат объекти** — бу иқтисодий муносабат нима хусусида юз берса, мана шу бўлади. Иқтисодий муносабатларнинг асосий субъектлари айрим индивидлар (кишилар), хонадонлар, фирмалар ва давлат идора-ташки-

лотлари ҳисобланади. Мазкур муносабатлар ишлаб чиқариш, айирбошлаш, яратилган неъматларни тақсимлаш, уларни истеъмол этиш юзасидан пайдо бўлади. Ҳар бир субъект бу муносабатларда турлича мавқени эгаллайди. Фирмалар ишлаб чиқариш билан шуғулланса, хонадон истеъмолчи сифатида майдонга чиқади, давлат эса иқтисодиётда миллий манфаатларнинг посбони, уларни тартибловчи сифатида амал қилади, неъматларни тақсимлаш ва истеъмол этишда бошқалар сингари иштирок этади.

Иқтисодий муносабат объекти бўлиб ишлаб чиқаришда керак бўлган ресурслар, табиий бойликлар, яратилган товар ва хизматлар, пул маблағлари, умуман бойлик хизмат қилади. Уларни яратиш, тақсимлаб олиш ва истеъмол этиш хусусида иқтисодий муносабатлар келиб чиқади. Иқтисодий муносабатлар маълум типдаги **иқтисодий механизмни** юзага келтирадики, бу **иқтисодий воситалардан** иборат бўлиб, булар кишиларни рағбатлантиришда ва иқтисодиётни тартиблаб туришда қўлланади.

Иқтисодий механизм иқтисодиётнинг табиатига мос бўлади, бу меҳнатга зўрлаш ва меҳнатни рағбатлантириш механизмидан иборат бўлади. Бозор иқтисодиёти табиатига мос равишда бозор механизми бўладики, бу иқтисодий рағбатлантиришга қаратилади. Назарияда иқтисодий механизм ва унинг қандай амал қилиши ҳам ўрганилади.

1.2. Методология

Методология — бу фан предметини ўрганишга қандай илмий тамойиллар асосида ёндашилишини билдиради. Иқтисодиёт назариясида кишиларнинг ҳўжалик фаолияти **тизимий ёндашув** асосида ўрганилади. Бунда яхлит иқтисодиёт турли блокларга — қисмларга ажратилиб, ҳар бири алоҳида ўрганилади, улардан ҳар бирига хос бўлган хусусиятлар аниқланади. Масалан, яхлит бозор ресурслар бозори, истеъмол товарлари бозори ва молия бозорларига ажратилиб ўрганилади. Ажратилган блоклар таҳлил этилгач, улар фаолиятининг шарт-шароити ва белгилари, улар қандай функцияни бажариши аниқланади. Иқтисодиётнинг турли жиҳат-

лари таҳлилидан сўнг улар биргаликда қаралади, турли блоklar мажмуидан иборат иқтисодиёт яхлитликда нима эканлиги, у қандай ривожланиши кўрсатилади. Яна бозор мисолига қайтсак, унинг ҳар бир блокининг функциялари ўрганилгач, улар биргаликда ягона бозор сифатида қаралади ва бозорнинг умумий функциялари таърифланади.

Иқтисодиёт назариясида қўлланадиган яна бир методологик ёндашув бу иқтисодиётни соф ҳолда эмас, бошқа, яъни **ғайрииқтисодий омиллар** таъсирини ҳисобга олган ҳолда ўрганишдир. Иқтисодиёт бирламчи бўлгани ҳолда сиёсий, ижтимоий, миллий демографик ва ҳатто руҳий-ахлоқий омиллар таъсирига берилади. Бошқа соҳалардаги ўзгаришлар иқтисодиётда ҳам ўз аксини топади. Жамиятда тўс-тўполон бўлиб, сиёсий беқарорлик юзага келса, бу иқтисодиётнинг ривожига путур етказди, чунки кишилар ваҳимага тушиб ишдан совий бошлайдилар. Миллий низолар ҳам шундай салбий оқибатга олиб келади. Кишиларда руҳий кўтаринкилик бўлса, улар иқтисодий фаол бўладилар. Аксинча, руҳий тушкунлик уларда бефарқлик ҳосил этади, фаолликни сўндиради.

Иқтисодиёт назариясининг яна бир методологик тамойили — бу **иқтисодиёт ва табиат ўртасидаги ўзаро боғланишни** ҳисобга олишдир. Иқтисодиёт табиатдан ташқарида бўлиши мутлақо мумкин эмас, чунки бу унинг моддий таянчидир. Табиатдан олинган ресурслардан фойдаланмай туриб, ишлаб чиқаришнинг бўлиши мумкин эмас. Табиий шароит ишлаб чиқаришнинг қандай бўлишини белгилаб беради. Қазилма бойлик қаерда кўп бўлса шу ерда ундирма саноат, ер яхши жойда деҳқончилик, яйловлар кўп жойда чорвачилик, ўрмонзор кўп ерда ёғочни ишлаш саноати, сувга яқин жойда кемасозликнинг ривожланиши бунга гувоҳлик беради.

Иқтисодиёт назариясида **иқтисодиётнинг табиатга қайта таъсири** ҳам ҳисобга олинади. Тартибсиз иқтисодий фаолият табиатга путур етказди, ундаги экологик мувозанатни бузади, экологик хатарни юзага келтириши мумкин, бу билан иқтисодиётнинг табиий таянчи ларзага келади. Мана шу муаммо ҳам назарияда унинг предмети нуқтаи назаридан таҳлил этилади.

Иқтисодиёт назариясининг яна бир методологик тамал тоши — бу иқтисодиётни статикада (туриб қолган ҳолатда) эмас, балки **динамикада** (ривожланишда) олиб ўрганишдир. Бу билан иқтисодий ҳодисаларнинг келиб чиқиш сабаблари, ундаги ўзгаришлар қандай бориши билиб олинади. Иқтисодиётнинг ривожланишига хос бўлган тенденциялар (мойиллик) аниқланади. Булар нимага олиб келиши ва шунга кўра хўжалик фаолиятини келажакда қандай ташкил этиш кераклиги аниқланади.

Мазкур фан иқтисодиётга хос қонун-қоидаларни объектив бўлишидан, кишилар уларни ўз билганича бекор қила олмаслигидан, лекин уларни англаб етган ҳолда улар талабига мослашиб фаолият қила олишларидан келиб чиқади.

Назариядаги бошқа бир методологик тамойил бу иқтисодиётни **технологик ўзгаришларни** ҳисобга олиб ўрганишдир. Технологиянинг ўзи иқтисодиёт назариясининг предмети эмас, шу боис уни техникавий фанлар ўрганади. Аммо технология иқтисодиётнинг моддий асоси бўлганидан, ундаги жиддий ўзгаришлар иқтисодий фаолиятни тубдан янгилаб юборади. Мана шу нарсани назария эътибордан қочирмайди. Масалан, назарияда «Катта циклар — катта тўлқинлар» деган тушунчалар борки, булар технологиядаги катта бурилишнинг иқтисодиётга таъсирини назарда тутати. Мутлақо янги технология пайдо бўлиши билан иқтисодиёт ривожда янги давр — катта цикл бошланади, бу одатда 50—60 йил давом этади. Мана шуларни ҳам назария таҳлил этади.

1.3. Таҳлил услублари

Иқтисодиёт назарияси предметини ўрганишда идрок этишнинг икки босқичи қўлланилади.

Биринчи босқич кузатиш босқич ҳисобланади. Бу босқичда иқтисодиётга оид маълумотлар тўпланади, улар бошқа ноиқтисодий маълумотлардан ажратиб олинади. Уларга дастлабки тарзда умумий баҳо берилди ва ҳали синаб кўрилмаган хулоса — гипотеза олға сурилади.

Иккинчи босқичда гипотезалар бошқа маълумотларни ўрганган ҳолда синаб кўрилади, улар тасдиқланса, қабул қилинади, улар асосида назарий қонун-қоидалар таърифланади.

Назарий хулоса амалиёт билан солиштириб кўрилади. Агар реал иқтисодий ҳаёт назарий қоидани доимо тасдиқлаб турса, демак у тўғри бўлиб чиқади. Агар айтилган ҳодиса қисман тасдиқланса ёки тасдиқланмаса, таърифланган қоидани қайтадан кўриш, зарур бўлса тўлдириш ёхуд ундан тамомила воз кечиш керак бўлади.

Иқтисодиёт назарияси табиий фанлардан фарқлироқ ўз хулосаларини лабораториядаги тажриба ёки табиатдаги синовлар ёрдамида текшириб кўра олмайди. Агар назарияда иқтисодий беқарорлик бўлади, унинг белгилари ишлаб чиқаришнинг пасайиши, ишсизлик ва инфляция деб қаралса, уни тасдиқлаш учун тажриба ёки синов ўтказиб бўлмайди. Буларни фақат кузатиш, улар ҳақида маълумот тўплаш ва бу маълумотни назарий умумлаштириш мумкин, холос.

Назарияда, тасодифий ёки жузъий эмас, балки доимо такрорланиб турадиган иқтисодий ҳодисаларни англаш учун **абстракциялаш** усули қўлланилади. Бу усул назария учун асосий ҳисобланади. Бу усул ёрдамида иқтисодий ҳодисалар уларга таъсир этувчи ўткинчи ва иккинчи даражали омиллардан холи этиб олинади, уларга назарий баҳо берилади. Абстракциялашда тахмин усули қўлланади, яъни маълум шарт-шароит бўлганда нима юз бериши тахмин этилади. Масалан, нархнинг талабга таъсирини билиш учун талабга таъсир этувчи бошқа омиллар ўзгармай турибди деб тахмин қилинади. Шундай шароитда нарх ва талабнинг ўзгариши қандай бўлиши аниқланади. Бошқа бир мисол: технологиянинг меҳнат унумдорлигига таъсири аниқланганда нарх-наво ишчиларнинг малакаси, ишлаб чиқаришнинг табиий шароити, товарларнинг сотилиб туриши ўзгармайди деб тахмин қилинади. Аммо бундай тахмин қилиш амалда бор нарсаларни вақтинча назардан кечириб туришни билдиради. Ҳаётда учрамайдиган фантастик ҳодисаларни, масалан, бошқа планеталардан одамсимон жонзотлар келди ёки келмади деб ҳеч қачон тахмин қилинмайди.

Абстракциялаш асосида **манتيқий** усул ётади, бун-

да мантиқ ёрдамида иқтисодий ҳодисаларнинг ўзаро боғланиши, уларнинг умумийлиги ва фарқлари, келиб чиқиш сабаблари ва оқибатлари аниқланиб олинади.

Абстракциялаш — бу иқтисодиётнинг **назарий моделини** яратишдир. Лекин модел реал иқтисодий воқеликни акс эттиргандагина илмий бўлади. Модел аслида иқтисодий воқеликнинг назарий ифодасидир.

Мураккаб иқтисодий ҳодисаларни дастлаб таҳлил этиш ва сўнгра тушунтириб бериш учун **содда ёки мураккаб** иқтисодий моделлар қўлланилади. Содда моделга мисол тариқасида иқтисодий циркуляция (оборот) моделини олиш мумкин. Бу моделда иқтисодиёт иштирокчилари фақат фирмалар ва хонадонлардан иборат, улар бошқалар билан алоқа қилмайди, улар бор товарини ва пулини бозорга ташлайди деб тахмин қилинади. Шу моделга биноан иқтисодиётнинг асосий иштирокчилари ўртасидаги алоқалар таҳлил қилинади, бу алоқалар бир-бирига товар ва хизматлар етказиб беришдан иборат ва шунга мос равишда улар ўртасида пулнинг олди-бердиси юз бериши ҳақида хулоса чиқарилади. Мураккаб моделлар тузилганда кўпчилик субъектлар ўртасидаги ва кўп турдаги иқтисодий алоқалар олиниб, улар математик ҳисоб-китоблар асосида кўриб чиқилади, бунда алоқаларнинг миқдорий таҳлили ўтказилади.

Иқтисодиёт назарияси ўз предметини таҳлил этганда **позитив** ва **норматив** усулларни қўллайди. Позитив усул — бу иқтисодий воқеликни назарий жиҳатдан қандайлигини тушунтириб бериш, яъни уни илмий талқин этиш. Норматив усул — бу иқтисодий воқеликнинг амалда қандай бўлиши кераклигини ва бунинг учун нима қилиш зарурлиги хусусида тавсия беришдир. Масалан, позитив усулда стипендия моҳиятан нималиги тушунтирилади, яъни уни ёшларга улар ўқиган пайтида бериладиган ёрдам деб талқин этилса, норматив усулда уни қачон ва қанчага ошириш зарурлиги асосланади. Позитив усул назарий талқинни билдирса, норматив усул амалиётда нима бўлишини билдиради.

Назарияда таҳлилнинг **индуктив** ва **дедуктив** усуллари ҳам ишлатилади. Индуктив усул қўлланилганда ҳодисаларни кузатишдан уларни умумлаштиришга

ўтилиб, умумий хулосалар чиқарилади. Дедуктив усул қўлланилганда эса шаклланган назарий хулосалар асосида иқтисодиётдаги айрим ҳодисалар таҳлил этилади. Бу билан айтилган қоидалар нақадар ҳаққоний эканлиги синаб кўрилади.

Назарияда **оддий** ҳодисалар таҳлилидан **мураккаб** ҳодисалар таҳлиliga ўтиш ҳам қўлланилади. Масалан, дастлаб индивидуал талаб, сўнгра айри бозор талаби ва ниҳоят жамиятдаги ялпи талаб таҳлили ўтказилади. Яна бир усул — бу ҳодисаларни турли даражада олиб ўрганишдир.

Назарияда иқтисодиётнинг қонун-қоидалари 3 хил даражада ўрганилади:

1) **микродаражада** — бунда хонадонлар ва фирмаларнинг иқтисодий хатти-ҳаракати, айрим бозордаги ўзгаришлар ўрганилади;

2) **макродаражада** — бунда бутун иқтисодиётдаги, аниқроғи миллий иқтисодиёт даражасидаги, миллий бозордаги ҳодисалар ва жараёнлар ўрганилади;

3) **метадаражада** — халқаро-глобал миқёсдаги, жаҳон хўжалигидаги юз берадиган жараёнлар, уларга хос бўлган қоидалар ўрганилади.

Ҳар учала даража ўзаро боғлиқликда кўриб чиқилади, чунки микродаражадаги иқтисодий фаолият яхлитликда макродаражани, турли мамлакатлардаги макродаражадаги иқтисодиёт метадаражани, жаҳон иқтисодиётини юзага келтиради. Турли даражадаги иқтисодиёт ўрганилганда, уларнинг ҳар бирига хос қонун-қоидалар алоҳида кўриб чиқилади.

Назарияда **миқдорий** таҳлил ҳам қўлланилади, аммо бу йўл билан олинган маълумотлар назарий хулоса чиқаришга хизмат қилади. Масалан, миқдорий таҳлил ишсизлар сонининг камайишини кўрсатса, иқтисодиётда бандлик ошаяпти деган, борди-ю бу таҳлил инфляция пасайишини кўрсатса, пул муомаласи барқарорлашиб бораёпти деган хулосаларга келамиз. Миқдорий таҳлил ўтказилганда турли формулалар қўлланилади, улар воситасида иқтисодиётга оид ҳисоб-китоб ишлари олиб борилади. Булар ёрдамида иқтисодий қонун-қоидаларнинг нақадар амал қилиши, иқтисодиётга хос бўлган тенденциялар билиб олинади. Миқдорий таҳлил натижалари турли иллюс-

трациялар — чизмалар, расмлар, эгри чизиқлар ёрдамида тасвирланади. Иқтисодиётдаги ўзгаришларни ифодаловчи миқдорий кўрсаткичлар **ўзгарувчан қийматлардан** иборат бўлиб, бунда бир қиймат иккинчисига, иккинчиси учинчисига ва ҳ.к. боғлиқ бўлади. Масалан, ресурслар нархининг ўзгариши харажатлар ўзгаришини, ўз навбатида бу нархнинг, бинобарин чиқарилган товарга талабнинг ўзгаришини юзага келтиради. Бундай ўзаро боғлиқлик чизмаларда акс эттирилади. Булар ёрдамида назарий гоё атрофлича, яъни тасвир воситасида ҳам ифода этилади ва шунингдек, ўзгарувчан қийматлар ўртасидаги боғлиқликни аниқлашга хизмат қилади. Чизмалар доирасимон бўлганда, у бўлақларга ажратилади, яъни ҳисса — улуш тасвирланади. Масалан, давлатнинг даромадлардаги улуши 25% бўлса, бу доиранинг 1/4 қисми шаклида бўлади.

Чизмалар миқдорий ўзгаришларни, масалан, нархни ёки маҳсулот миқдоридаги ўзгаришларни билдиради. Икки ўзгарувчан қийматнинг ўзаро таъсирини англаш учун координатларга асосланган чизма ҳосил этилади. Бунда абсцисса ўқига бир кўрсаткич қўйилса, ордината ўқига бошқаси қўйилади. Бир қиймат миқдорининг ўзгариши бошқасининг қанчага ўзгаришига қараб вертикал ва горизонтал чизиқлар ҳосил этилади, улар кесишган нуқталар эгри чизиқ билан бирлаштирилганда иқтисодий ўзгаришлар қандайлиги аниқланади.

Назарияда **сифатли таҳлил** усули бирламчи, у мантиққа асосланган абстракциялаш усулидан иборат бўлиб, назарий хулосалар чиқаришга ва қонун-қоидаларни илмий таърифлашга хизмат қилади. Аммо бу миқдорий таҳлилга таянади, чунки мазкур усул кузатиш маълумотларини жамлаш, уларни умумлаштиришга имкон беради. Бундан ташқари миқдорий таҳлил ёрдамида назарий қонун-қоидалар иқтисодиётда нақадар амал қилаётганлиги билиб олинади. Масалан, инфляция даражасини миқдоран аниқлаш орқали пул муомаласи қонунининг амал қилиши кўрсатилади. Назарий таҳлилда қўлланадиган турли-туман усуллар бир-биридан ажратиб олиб алоҳида ишлатилмайди, улар биргалликда, лекин турли комбинацияда (нисбатда) ишлатилади. Бу таҳлил даражаси ва миқёсига боғлиқ бўлади.

1.4. Иқтисодий категориялар ва қонунлар

Назария иқтисодий ҳодисалар, жараёнлар ва улардаги ўзгаришларни иқтисодий категориялар ёрдамида тушунтириб беради, яъни уларни таҳлил этиш ва изоҳлаш орқали ўз предметини ўрганади.

Иқтисодий категориялар — бу иқтисодни ўрганишда қўлланадиган назарий тушунчалар бўлиб, улар реал иқтисодий воқеликнинг илмий ифода этилишидир.

Назарияда категориялар 2 гуруҳга бўлинади:

1. Умумиқтисодий категориялар — булар иқтисодий тараққиётнинг ҳамма босқичларига хос категориялар, масалан, эҳтиёж, меҳнат, ишлаб чиқариш, маҳсулот, иш кучи, иқтисодий ресурс, истеъмол, жамғариш каби тушунчалар. Булар иқтисодиётнинг умумий жиҳатларини изоҳлайди, улар ҳар қандай иқтисодий тизимга нисбатан қўлланади.

2. Айрим ижтимоий-иқтисодий тизимга хос категориялар. Масалан, товар, пул, талаб, таклиф, нарх, кредит, эмиссия, инфляция каби тушунчалар бозор тизимига хос бўлиб, булар шу тизим таҳлилида қўлланади. Иқтисодиёт янгиланиб борганидан уни таҳлил этишда янги категориялар бу фанга киритилади. Масалан, рецессия, интеграция, глобализация, инфраструктура, конверсия, реструктуризация, приватизация, локализация деган тушунчалар иқтисодиёт назариясига янгидан киритилган категориялардир.

Иқтисодиёт назариясида иқтисодий ҳодисаларни умумлаштириш асосида қонунлар таърифланади. **Иқтисодий қонунлар — иқтисодий жараёнларнинг турли асосий томонлари ўртасидаги муҳим такрорланиб ва юзага келиб турадиган узвий, иқтисодий заруратни тақозо этувчи сабаб-оқибатни билдирувчи ўзаро боғланишлардир.**

Қонунлар маълум иқтисодий жараён ва айрим ҳодисаларнинг муқаррарлигини билдиради. Категориялар каби иқтисодий қонунлар ҳам ҳар хил бўлади. Улар қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

1. Умумиқтисодий қонунлар — жамият тараққиётининг ҳамма босқичларида, иқтисодиётнинг аниқ тизимидан қатъий назар амал қилувчи қонунлар. Бу-

лар жумласига меҳнат тақсимоти, жамғариш, меҳнат унумдорлигининг ўсиб бориши, эҳтиёжларнинг юксалиши қонунлари кабилар киради.

2. **Айрим иқтисодий тизимларга хос қонунлар**, булар — махсус иқтисодий қонунлар — фақат муайян социал-иқтисодий тизим доирасида амал қилувчи, шу тизимнинг ўзига хос хусусиятларини ифода этувчи қонунлар. Масалан, талаб қонуни, таклиф қонуни, меъёрий нафлилик қонуни, рақобат қонуни бозор тизимига хос қонунлар сифатида ўрганилади.

Категория ва қонунлар ўрганилганда, дастлаб уларнинг мазмуни очиб берилади ва бунга уларни таърифлаш орқали эришилади. Иқтисодиёт ривожланиши билан бир категория эскирганлиги туфайли назариядан олиб ташланса, бошқаси янги бўлганлиги учун унга киритилади. Категориялар иқтисодий ҳодисаларни батафсил тушунтириб бериши учун биргаликда ва кетмакет қўлланилади, улар бир-бирини тўлдириб боради. Иқтисодиёт узлуксиз ривожланишда бўлгани учун категориялар ўрин алмашибгина қолмай, уларнинг трансформацияси юз беради, яъни бир категория бошқасига айланади. Масалан, эҳтиёж категориясидан талаб категорияси, индивидуал мулк категориясидан корпоратив мулк категорияси келиб чиқади, иқтисодий автаркизм (биқиқлик) категорияси ўрнига очиқ иқтисод категорияси, бартер категорияси ўрнига савдо-сотиқ категорияси келади. Категория реал иқтисодий ҳодисанинг назарий ифодаси бўлганидан, бу ҳодиса юз бермагач, айтилган категорияни қўллашга зарурат қолмайди. Бунинг ўрнига янги ҳодисани ифодаловчи янги категория киритилади. Масалан, кейинги пайтда иқтисодиётда юз бераётган ўзгаришларни тавсифлаш учун «янги иқтисодиёт», «кўпик иқтисодиёт», «молия кризиси», «индексация», «глобализация» деган категориялар киритилди.

Қонунлар ўрганилганда уларнинг икки жиҳатига эътибор берилади. Биринчиси — **сифат жиҳати**, бунда қонунлар ўзи нимани тақозо этиши, яъни улар мунтазам такрорланиб турувчи қандай иқтисодий ҳодисалар ўртасида боғлиқликни ифода этишлари кўриб чиқилади. Иккинчиси — **миқдорий жиҳат**, бунда муайян

қонуннинг амал қилишини ифодаловчи миқдорий кўрсаткичлар таҳлил этилади. Бунинг натижасида қонунларни нақадар амал қилишининг миқдорий ўлчами аниқланади. Масалан, товар таклифининг эластиклик коэффициентини ҳисоблаш орқали таклифдаги ўзгариш нақадар таклиф қонунига мос бориши аниқланади. Назарияда қонунлар биргаликда ўрганилади, уларнинг оқибатларига умумий баҳо берилади. Масалан, бозор мувозанати баҳоланганда талаб, таклиф ва меъёрий нафлилик қонунлари биргаликда қаралади.

Қонунларнинг миқдорий жиҳатдан қаралиши амалий хўжалик фаолиятини уларга биноан ташкил этиш учун, яъни уни бўлаётган ўзгаришларга мослаштириш учун зарур. Бу билан назариянинг амалий ҳаёт билан боғланишига эришилади.

1.5. Функциялар

Иқтисодиёт назарияси фан сифатида турли функцияларни бажаради. Булардан биринчиси — **билиш функциясидир**. Бунда назарияни ўрганиш орқали иқтисодий ҳодисалар нима эканлиги, уларни нима юзага чиқариши, улар нимага олиб келиши англаб олинади. Назария иқтисодиётнинг сир-асрорларини ўргатиб, кишиларни улардан хабардор қилади, уларнинг билим даражасини оширади. Бошқа иқтисодий фанлар қатори у ҳам кишиларга иқтисодий билимларни етказиб беради, уларни иқтисодиётда маълум қонун-қоидалар борлигидан огоҳ этади, уларга риоя этиш зарурлигини тушунтириб беради.

Мазкур фаннинг иккинчи функцияси — бу бошқа иқтисодий фанлар учун **назарий асос** бўлиб хизмат қилишидир. Бу фан умумназарий, яъни иқтисодиётга хос бўлган умумий қонун-қоидаларни ўрганади. Шу жиҳатдан у бошқа хусусий функционал назариялардан, масалан, молия назарияси, пул назарияси, статистик назария, бухгалтерия назарияси каби фанлардан фарқланади. Иқтисодиёт назарияси умумий фан бўлганидан, у асосланган назарий қонун-қоидаларга бошқа иқтисодий фанлар таянади.

Масалан, назарияда асослаб берилган талаб категориясининг талқинига микроиқтисод, макроиқтисод,

маркетинг, фирма иқтисоди, менежмент каби фанлар таянади. Аммо бошқа фанлар назариядан фақат озиқа олиш билан чекланади деб бўлмайди. Бу фан бошқа иқтисодий фанлар учун назарий таянч бўлсада, уларнинг ютуқларини умумлаштириш ҳисобидан улардан ҳам озиқа олади. Бошқа фанлар эришган натижалар ва хулосаларга таяниб иқтисодиёт назарияси ўз категориялари ва қонунларига янгилик киритади, янги илмий хулосалар чиқаради. Хуллас, бошқа иқтисодий фанлар ютуғи назариянинг ҳам фан сифатида ривожланишига хизмат қилади.

Мазкур фаннинг учинчи функцияси — бу унинг амалиёт учун **илмий база** бўлиб хизмат қилиши, унга умумий тарздаги тавсиялар беришидир. Бу фан муайян фирма иши ёки хонадон хўжалигини қандай ташкил этиш тўғрисида тавсиялар бермайди. Унинг тавсиялари умумиқтисодий тавсифга эга қонун-қоидаларга қандай амал қилишга тааллуқли бўлади. Бу тавсиялар иқтисодий сиёсатни такомиллаштиришга қаратилди. Булар давлатнинг, фирмаларнинг, хонадонларнинг, халқаро иқтисодий уюшмалар ва ташкилотларнинг сиёсатига тегишли бўлади. Демак, назария амалиёт билан **иқтисодий сиёсат** орқали боғланади. Иқтисодий сиёсатда у ёки бу назарий ғояга таянилади, у тақозо этадиган йўл-йўриқлар асос қилиб олинади. Буни тарихий далиллар тасдиқлайди. 1929—1933 йиллари АҚШ даҳшатли иқтисодий кризисга йўлиқиб, иқтисодиёт фалаж бўлиб қолган, ундан чиқиш учун ўша пайтдаги АҚШ президенти Ф.Рузвельтнинг «Янги курс» деб номланган сиёсати амалга оширилган. Бу сиёсат тангликдан чиқиш учун давлат иқтисодиётга фаол аралашуви зарур деган ғояга таянган. Унинг натижасида АҚШ иқтисодиёти ўнгланиб кетган. XX аср 70-йилларнинг 2-ярмидаги тангликдан чиқиш учун АҚШ ҳукумати президент (Рейган) номи билан айtilган «Рейгономика» сиёсатига амал қилди. Бу иқтисодиёт барқарор ўсиб боришини бозор кучлари, бозор механизмнинг ўзи таъминлай олади, шу боис давлат иқтисодиётни эркин қўйиб, ўз иқтисодий фаолиятини чеклаши керак, деган назарий хулосага таянган «Рейгономика» сиёсати АҚШ иқтисодиёти тангликдан чиқиш ўсиб кетишини таъминлаган.

Иқтисодиёт назарияси тавсиялари микродаражадаги сиёсатга ҳам қўл келади, бу фирмаларга тўғри стратегик (келажакни кўзлаган) йўлни танлаш имконини беради. Масалан, назариядаги диверсификация гоёси капитални бир вақтнинг ўзида турли соҳаларга жойлаштириш зарурлигини билдиради. Капитали катта фирмалар шунга амал қилганларида бир соҳадан кўрилган зарар, бошқа соҳага қўйилган капитал келтирган фойда ҳисобидан қопланиб туради.

Назариянинг яна бир амалий аҳамияти шундаки, бу фан иқтисодиётнинг сир-асрорларини очиб берар экан, ундан хабардор ҳар бир киши иқтисодиёт қоидаларига амал қилса, бундан фақат наф кўради.

Х у л о с а л а р

1. Иқтисодиёт назарияси — умумиқтисодий фан, унинг предмети кишилар иқтисодий хатти-ҳаракатининг шарт-шароити ва қонун-қоидаларидир.

2. Мазкур фаннинг методологик тамойиллари қуйидагича: иқтисодиётни тизим сифатида ўрганиш, унга ноиқтисодий омиллар ва табиий шарт-шароит, технологик ўзгаришлар таъсирини назарда тутиш; иқтисодиётни статикада эмас, балки динамикада ўрганишдир.

3. Бу фанда иқтисодий ҳодисаларни кузатиш, абстракциялаш орқали назарий хулоса чиқариш, назарий моделлар яратиш, позитив ва норматив усулларни қўллаш, миқдорий ва сифатли таҳлилни бирлаштириш, оддий ҳодисалардан мураккаб ҳодисаларни ўрганишга ўтиш, иқтисодиётни унинг турли даражаларида ўрганиш каби усуллар ишлатилади.

4. Бу фан ўз предметини ўрганишда қонун ва категорияларни қўллайдики, булар умумиқтисодий ва айрим тизимларга хос бўлади.

5. Бу фаннинг функциялари иқтисодий ҳодисаларни идрок этиш, кишиларга иқтисодий билим бериш, бошқа иқтисодий фанларга назарий асос бўлиш, иқтисодий сиёсатга оид амалий тавсиялар беришдан иборат.

Таянч тушунчалар

Иқтисодий фаолият, иқтисодий инсон, иқтисодий муносабатлар объекти, иқтисодий муносабатлар субъекти, иқтисодий механизм, тадқиқот методологияси, таҳлил услублари, иқтисодий категориялар, иқтисодий қонунлар, фаннинг функциялари.

II б о б. ИҚТИСОДИЁТ ВА УНИНГ УМУМИЙ ШАРТ-ШАРОИТИ

2.1. Иқтисодий фаолият — эҳтиёжларни қондириш воситаси

Иқтисодиёт деганда кишиларнинг ўз ҳаётий эҳтиёжини қондиришга қаратилган фаолияти тушунилади. Бу сиёсий, ижтимоий, маданий ва маънавий фаолиятдан ўзининг асосий бўлиши билан, бошқа фаолият учун моддий шарт-шароит яратиб бериши билан ажралиб туради. Иқтисодиёт кишиларнинг ҳаёт кечириши учун зарур бўлган ноз-неъматларни яратади, уларни кишилар истеъмолига етказиб беради. Демак, у ҳаёт кечиришни кафолатлайди. Қаерда иқтисодиёт ривож топган бўлса, шу ерда кишилар роҳат-фароғатда яшайди ва аксинча, қаерда иқтисодиёт қолюқ бўлса, шу ерда кишиларнинг қорни тўймайди, усти бут бўлмайди, улар доимий муҳтожликда зўрма-зўраки кун ўтказадилар.

Ҳар қандай иқтисодиётнинг пировард мақсади эҳтиёжни қондириш бўлар экан, хўш, эҳтиёжнинг ўзинима?

Ижтимоий-иқтисодий эҳтиёжлар — бу кишиларнинг ҳаёт кечириши ва камол топиши ҳамда жамиятда маълум мавқега эга бўлиши учун зарур бўлган турлитуман ноз-неъматлар, яъни барча маҳсулот ва хизматларнинг мажмуасидир.

Эҳтиёжлар таркибан ғоят хилма-хил, лекин уларни икки йирик гуруҳга ажратилади: 1) **моддий** маҳсулотларга бўлган эҳтиёж. Озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой, уй асбоб-анжомлари, коммуникация (транспорт ва алоқа) воситалари ва бошқаларга бўлган эҳтиёж — бу моддий эҳтиёж бўлади; 2) турли **хизматларга** бўлган эҳтиёж. Бунга таълим, тиббий ёрдам, жисмоний тарбия ва спорт, дам олиш, саёҳат ва маданий-маърифий хизматларга бўлган эҳтиёж киради. Бу эҳтиёжни ижтимоий (социал) эҳтиёж деб аташади. Иқтисодиёт ҳам моддий, ҳам ижтимоий эҳтиёжларни биргаликда қондиришга хизмат қилади. Инсон учун аҳамиятига қараб

бирламчи ва иккиламчи эҳтиёжлар бўлади. **Бирламчи эҳтиёж** — бу моддий, биринчи навбатда қондириладиган, энг зарур бўлган эҳтиёж ҳисобланади, бунга овқатланиш, кийиниш, турар жойга эга бўлиш каби эҳтиёжлар киради.

«БИРЛАМЧИ ЭҲТИЁЖ»



— Сизга ниманинг товуши ёқади, дуторникими ёки танбурникими?

— Менга ош сузилаётган пайтдаги калгирнинг товуши ёқади.

Иккиламчи эҳтиёжлар — бу кўпинча номоддий, яъни ижтимоий эҳтиёжлар бўлади, бунга билим олиш, малакани ошириш, даволаниш, дам олиш каби эҳтиёжлар киради. Аммо, иқтисодиёт ривожланиб, мўлкўлчилик бўлган шароитда моддий эҳтиёжлар қондирилган бўлиб, ижтимоий эҳтиёжлар биринчи ўринга чиқади. Кишилар бир хил бўлмаганидан, уларнинг эҳтиёжи жиддий табақалашган бўлади. Эҳтиёжлар кишиларнинг ёшига, жинсига, миллатига, динига, билим даражасига, касби-корига, оилавий аҳволига ва қаерда истиқомат қилишига қараб фарқланади. Ёш билан қарининг, эркак билан аёлнинг, талаба билан ишчининг, олим билан деҳқоннинг, шаҳарлик билан қишлоқликнинг эҳтиёжлари бир хил бўлмаслиги турган гап. Эҳтиёжлар уларнинг кимга тааллуқли бўлиши жиҳатидан ҳам фарқланиб, 4 турга ажралади: 1) индивидуал, яъни якка эҳтиёж. Бу айрим кишининг ёки

хонадоннинг эҳтиёжи; 2) гуруҳий — корпоратив эҳтиёж. Бу айрим гуруҳларга, масалан, жамоаларга бирлашган кишиларнинг умумий эҳтиёжи; 3) ҳудудий эҳтиёж. Бу айрим ҳудудларда истиқомат қилувчи кишиларнинг биргаликдаги эҳтиёжи; 4) умумжамият эҳтиёжи. Бу кишиларнинг жамият миқёсидаги ҳамма учун умумий бўлган эҳтиёжи. Буни умуммиллий эҳтиёж деб аташ ҳам мумкин. Бу эҳтиёжлар турли даражадаги эҳтиёжлар бўлиб, уларнинг миқдори ва таркиби ҳам бир хил эмас.

Эҳтиёжлар тўхтовсиз юксалиб боради, шу жиҳатдан эҳтиёжлар доимо чексиз бўлади, чунки тобора яхши яшашга интилмаган инсон умуман бўлмайди. Кишилар ҳар доим эҳтиёжларини имкон борича тўлароқ қондиришга интиладилар бу эса иқтисодиётни ривожлантиришни талаб қилади. Демак, эҳтиёжлар иқтисодиётни ҳаракатга келтирувчи куч ҳисобланади. Эҳтиёжларнинг чексизлигини **эҳтиёжларнинг юксалиш қонуни** изоҳлаб беради. Бу қонун умумиқтисодий бўлиб, ҳамма вақт, ҳамма ерда амал қилади. Бу қонун илгарилари ҳам бўлган, ҳозир ҳам мавжуд, бундан кейин ҳам амал қилаверади.

Эҳтиёжларнинг юксалиш қонуни шундай қонундирки, унга биноан эҳтиёжлар миқдоран кўпайиб боради, таркибан доимо янгиланиб туради, эски эҳтиёжлар ўрнига янгиси келади, эҳтиёжларнинг ўсиши мураккаб кечади.

Эҳтиёжларнинг ўсиши аҳолининг кўпайиши, янги эҳтиёжларнинг пайдо бўлиши ва уларнинг турланиб бориши билан боғлиқ. Шунинг учун эҳтиёжларнинг ўсиши қуйидаги йўналишларда боради: 1) эҳтиёжлар миқдоран кўпаяди; 2) мутлақо янги эҳтиёжлар пайдо бўлади; 3) турли эҳтиёжларнинг нисбати ўзгаради; 4) эҳтиёжларнинг ўрин алмашуви юз беради. Эҳтиёжларнинг юксалиши унинг структура (таркибий) силжишларини юзага келтиради. Бунга хос бўлган нарсаянги маҳсулотга ва хизматларга бўлган эҳтиёжнинг устувор бўлишидир. XXI аср экологик тоза, техникавий мураккаб бўлган, бинобарин илмталаб маҳсулотларга ва информация хизматларига, таълим хизматларига бўлган эҳтиёжларнинг устуворлиги билан ажралиб туради.

2.2. Иқтисодий фаолият ва унинг турлари

Юксалиб бораётган эҳтиёжларни қондириш маҳсулот ва хизматларнинг кўплаб истеъмол этилишини билдиради. Аммо бунинг учун уларни олдин яратиш керак ва бу ишлаб чиқаришда юз беради.

Маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқариш иқтисодиётнинг асоси, унинг бош бўғини ҳисобланади, иқтисодий фаолият мана шундан бошланади.

Ишлаб чиқариш ноз-неъматларининг яратилиши уларнинг пировард қандай мақсадда ишлатилишига қараб икки қисмга бўлинади:

1. **Моддий ишлаб чиқариш** — моддий шаклдаги маҳсулотларни, масалан, озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой ва бошқаларни яратиш ҳамда ишлаб чиқариш учун зарур бўлган хизматларни яратиш, масалан, юк ташиш, йўл хизмати кўрсатиш, ишлаб чиқариш ахборотини узатиш ва ҳоказолар. Мазкур соҳага саноат, транспорт, алоқа, қурилиш, қишлоқ хўжалиги кабилар киради.

2. **Номоддий ишлаб чиқариш** — моддий шаклга эга бўлмаган, лекин аҳоли учун зарур хизматларни кўрсатиш. Мазкур соҳага аҳолига маданий-маиший, тиббиёт, спорт-физкультура хизмати кўрсатиш, билим бериш хизмати кабилар киради.

Моддий ишлаб чиқариш бирламчи, унга қараб номоддий соҳа ривожланади. Моддий ишлаб чиқариш номоддий соҳа учун иш кучини бўшатиб беради, уни моддий ресурслар билан таъминлайди, бу соҳада ишловчилар истеъмолини қондиради. Унинг даражаси қанча юқори бўлса, номоддий соҳа ҳам шунчалик ривож топади. Демак, икки соҳа тўғри мутаносибликда туради, аммо уларнинг нисбати иқтисодиётнинг даражасига боғлиқ бўлади.

Яратиладиган маҳсулот ва хизматлар қайси мақсадни кўзлашига қараб истеъмол буюмлари ва хизматларига ва шунингдек, яратиладиган моддий ресурсларга — ишлаб чиқариш воситаларига бўлинади. Масалан, ишлаб чиқарилган дон-дун, мева-сабзавот, сутқатиқ, кийим-кечак кишилар истеъмолини қондиришни мўлжаллайди. Яратилган машиналар, ускуналар, қазиб олинган кўмир, нефть ёки рудаларни эса киши-

лар истеъмол этмайди. Улар ишлаб чиқаришда моддий ресурс сифатида ишлатилади, улар ёрдамида истеъмол неъматлари янгидан яратилади.

Жамият учун истеъмол неъматларини кўпайтириш бирламчи аҳамиятга эга. Аммо бунинг учун ишлаб чиқаришга қўшимча жалб этиладиган ресурслар талаб қилинади ва бунга уларни кўплаб ишлаб чиқариш орқали эришилади. Яратиладиган (кўрсатиладиган) хизматлар ҳам бир хил бўлмайди. Уларнинг бир қисми кишиларнинг ҳаёти учун зарур бўлган ижтимоий хизматлар бўлса, бошқа қисми ишлаб чиқариш хизматларидирки, буларга транспорт, энергетика, сув хўжалиги, алоқа хизматлари киради. Ишлаб чиқаришда яратилган неъматлар **иқтисодий неъматлар** бўлади. Булардан биринчиси **индивидуал неъматлар**, яъни айрим кишилар ёки хонадоннинг эҳтиёжига хизмат қилувчи неъматлар. Иккинчиси — **ижтимоий неъматлар** — кишиларнинг биргаликдаги эҳтиёжини қондирувчи неъматлардир. Булар жумласига экологик тоза муҳитни таъминлаш, турмуш хавфсизлигини таъминлаш, кишилар соғлиғини сақлаш, таълим-тарбия хизматлари кабилар киради.

Эҳтиёжни қондиришнинг бош воситаси ишлаб чиқариш, албатта. Аммо иқтисодиёт бу билан чекланмайди, чунки яратилган маҳсулот ва хизматларни истеъмолга етказиб бериш ҳам керак бўлади. Ишлаб чиқариш турлари ихтисослашган, яъни улар муайян маҳсулот ва хизматни муайян миқдорда яратишга мосланган бўлади. Эҳтиёжлар фоят хилма-хил, уларни муайян бир турдаги ишлаб чиқариш билан қондириб бўлмайди. Шу сабабли турли соҳалардаги маҳсулот ва хизматлар бир-бирига айирбошланиб, уларни эҳтиёж учун зарур тўпламлари пайдо бўлади, сўнгра эса улар истеъмол қилинади. Айирбошлаш жараёнида кишилар зарур бўлган ноз-неъматларга эга бўладилар. Айирбошлаш 2 усулда юз беради.

1. **Бартер**, бунда бир маҳсулот бошқасига тўғридан-тўғри ва маълум миқдорий нисбатда айирбошланади. Бу ерда пул иштирок этмайди. Масалан, бартер айирбошлаши юз берганда 1 тонна металл = 10 тонна буғдой = 3 тонна пахта = 2 тонна шакар = 12м³ тахта бўлади. Бартер — айирбошлашнинг архаик, яъни ўта

кўхна шакли, маҳсулот турлари кўпайиб, айирбошлаш кенгайган шароитда у иш бермай қўяди, чунки маҳсулотлар ғоят кўп бўлганидан бир маҳсулотни бошқа керак маҳсулотни топиб унга айирбошлаш ғоят қийин бўлади, бу операция узоқ вақт талаб қилганидан, эҳтиёжни қондириш кечикади ва бу қимматга тушади.

2. **Товар айирбошлаш усули.** Бу усул савдо-сотикни билдиради, у юз берганда бир товар бошқасига пул воцитасида айирбошланади, яъни товар пулга сотилади ва шу пулга бошқа товар харид этилади. Бу усул эҳтиёжни ўз вақтида, тез ва арзон қондириш имконини яратади, чунки пулга хоҳлаган нарсани хоҳлаган вақтда сотиб олиш мумкин бўлади. Бу усул бартердан фарқли ўлароқ айирбошлашнинг тез бўлишини, бинобарин товар топиш учун зарур вақтнинг тежалишини таъминлайди. Айирбошлаш жараёнида, у қандай бўлмасин, пировард натижада кишилар эҳтиёж учун зарур маҳсулот ва хизматларга эга бўладилар.

Ишлаб чиқаришда кишилар турли даражада қатнашадилар ва турли натижа келтирадилар. Шу боис улар яратилган неъматларни бир хил миқдорда олишлари мумкин эмас. Бу неъматлар албатта тақсимланиши керак. Тақсимлаш ишлаб чиқаришнинг ҳосиласи ҳисобланади, аммо у ишлаб чиқаришга қайтадан таъсир эта олади ва бунга мотивация (меҳнатга интилиш) орқали эришилади. Агар кишилар тақсимлаш жараёнида неъматларга қанчалик кўп эга бўлсалар, шунчалик уларда мотивация кучли бўлади ва аксинча.

Тақсимлашда кишиларнинг иқтисодий манфаати юзага чиқади, манфаат эса эҳтиёжни билдиради.

Иқтисодиётда шундай боғлиқлик бор: эҳтиёж манфатни, манфаат мақсадни, мақсад мотивацияни, бу эса ўз навбатида иқтисодий стимулларни, яъни рағбатлантирувчи кучларни юзага келтиради, мана шундай тартибда тақсимлаш иқтисодий фаолликни юзага келтиради.

Тақсимотнинг бош тамойили — бу адолатлилик тамойилидир. Бунга кўра иқтисодиёт ҳар бир иштирокчисининг яратилган маҳсулот ва хизматлардан оладиган улуши буларни яратишга қўшган ҳиссасига тўғри мутаносибликда бўлиши талаб қилинади.

Тақсимлаш орқали яратилган маҳсулот ва хизматларнинг бир қисми жорий истеъмолга юборилса,

бошқа қисми ишлаб чиқаришни кенгайтиришга ва шу орқали бўлғусидаги эҳтиёжларни қондиришга юборилади. Масалан, 2003 йилда Ўзбекистонда уларнинг 73,3% и жорий истеъмолга, 22,1% и ишлаб чиқаришга қайтадан юборилди.

Иқтисодий фаолиятнинг яқунловчи босқичи — истеъмол жараёнидир.

Истеъмол — бу яратилган маҳсулот ва хизматларнинг пировард натижада эҳтиёжни қондириш йўлида ишлатилишидир.

Истеъмол биринчидан кишиларнинг кундалик эҳтиёжларини қондиришни, иккинчидан ишлаб чиқаришни ривожлантиришни кўзлайди.

Истеъмол уч хил бўлади: а) хусусий истеъмол; б) давлат истеъмоли; в) ишлаб чиқариш истеъмоли.

Хусусий истеъмол юз берганда истеъмол буюмлари ва хизматлар кишиларнинг жузъий эҳтиёжини қондиради. Давлат истеъмоли — бу давлат идора ва ташкилотларидаги истеъмол бўлиб, бу уларнинг ишлаб чиқаришини таъминлайди, пировард натижада ижтимоий неъматларни яратиб, халққа етказиб беришга хизмат қилади. Ишлаб чиқаришдаги истеъмол эса турли моддий воситалар — моддий ресурсларнинг корхоналар ва хўжаликларда ишлатилишини билдиради. Булар таркибига меҳнат қуроли, бино-иншоотлар, хом ашё, ярим фабрикат маҳсулотлар, бутловчи қисмлар ва ниҳоят, ёқилғи ва энергиялар киради.

Ишлаб чиқаришдаги истеъмол охир-оқибатда шахсий истеъмолни таъминлашга, яъни истеъмол буюмлари ва хизматларни янгидан яратишга хизмат қилади.

Истеъмол ўзининг шакли жиҳатидан ҳам фарқланади. Шу ўринда биринчидан, **натурал истеъмол** борки, бу маҳсулотларни айирбошламай туриб ишлаб чиқарувчининг ўзи томонидан истеъмол этилишидир. Натурал истеъмол юз берганда уни қондиришда пул қатнашмайди, яъни пулга истеъмол учун зарур маҳсулот сотиб олинмайди. Бу истеъмолнинг кўҳна шакли, аммо унинг баъзи бир кўринишлари узоқ сақланиб қолиши мумкин. Бунга мисол қилиб Ўзбекистондаги майда деҳқон хўжалиги ва томорқадан олинган маҳсулотнинг бир қисмини шу ернинг ўзида истеъмол этилишини кўрсатиш мумкин. Агар деҳқон томорқасида кунига 8 литр сут етиштирилса, бунинг 2 литри деҳқон

хонадонининг ўзида натурал шаклида истеъмол этилади, қолган 6 литри бошқаларга сотилади.

Истеъмолнинг иккинчи шакли — бу **товар истеъмолдир**. Бунда истеъмол товарлари пулга сотиб олиш орқали қондирилади. Истеъмолнинг бу тури замонавий ҳисобланади. Бу истеъмол таркибини хилма-хил қилади, нимани истеъмол этишни танлаб олиш имконини беради. Агар натурал истеъмол уни тор доира билан чекласа, товар истеъмоли бу чекловларни олиб ташлайди, яъни хоҳлаган товарларни хоҳлаган миқдорда ва таркибда сотиб олиб истеъмол этиш мумкин. Товар истеъмоли ҳозирги истеъмолнинг устувор туридир, чунки натурал истеъмол камдан-кам ҳолларда учрайди. Истеъмол ўзининг усули жиҳатидан якка тартибдаги ва биргаликдаги истеъмолга бўлинади. **Якка истеъмол** бу айрим шахснинг, хонадоннинг ёки фирманинг истеъмолидир. Аммо шундай неъматлар борки, булардан якка тарзда эмас, фақат биргаликда баҳраманд бўлиш мумкин. Масалан, мудофаа, ҳуқуқ-тартиботни таъминлаш, бепул даволаниш ва таълим олиш, экологияни яхшилаш, ободончилик хизматлари борки, буларни бир киши истеъмол этгани ҳолда, бошқа киши истеъмол этмаслиги мумкин эмас. Шу сабабли **биргаликда истеъмол** этиш мавжуд бўлади.

Кишиларнинг ҳаёти бир кунга ҳам тўхтаб қолиши мумкин эмас, шу боис эҳтиёжни қондирадиган иқтисодий фаолият узлуксиз бўлади. Иқтисодиёт ишлаб чиқаришдан бошланиб истеъмол билан яқунланувчи фаолият сифатида доимо такрорланиб турмаса кишилар яшай олмайди.

2.3. Иқтисодий ресурслар

Иқтисодиёт ҳеч нарса йўқ ерда бўлиши мумкин эмас. Деҳқончилик бўлиши учун ер, сув, ўғитлар, тракторлар, комбайнлар ва ерга ишлов берувчи деҳқонлар бўлиши керак. Саноат учун эса машина-ускуналар, қазилма бойликлар, хом ашё, ёқилғи, электроэнергия ва ниҳоят ишчилар ва инженер-техник ходимлар зарур. Бинобарин, иқтисодий фаолият учун ресурслар керак, ресурслар эса ишлаб чиқариш омилларини ҳосил этади.

Маҳсулот ва хизматларни яратиб, уларни ишлаб чиқаришдан истеъмолга етказиб бериш учун зарур бўлган барча моддий, номоддий воситалар, ашёлар ва иш кучи иқтисодий ресурсларни ташкил этади.

Иқтисодий ресурслар, таркибан уч қисмдан иборат: 1) моддий ресурслар; 2) меҳнат ресурслари; 3) инфор-мацион-ахборот ресурслари. Моддий ресурслар — бу аниқ моддий шаклдаги барча воситалардир. Улар ўз навбатида 2 қисмга ажралади. Биринчиси, **табиий ре-сурслар**. Буларни табиат инсонга инъом этади. Булар ер-сувнинг ўзи, ер ости ва ер усти бойликларидан иборат. Иккинчиси, **инсон меҳнати билан яратилган мод-дий ресурслар**, буларга бино-иншоотлар, машина ва механизмлар, қўл меҳнати қуроллари киради. Моддий ресурслар орасида энг қадрлиси ер ҳисобланади, чунки ерда қишлоқ хўжалиги юритилади, корхоналар, турли бино-иншоотлар қад кўтаради, йўллар жойлашади, ер қаърида табиий бойликлар бор. Ер энг қадрли ресурс бўлганидан, у ғоят қиммат туради.

Меҳнат ресурсларини меҳнат ёшидаги аҳоли, яъни меҳнатга лаёқатли кишилар ташкил этади. Уларнинг банд, иш қидирган қисми аҳолининг иқтисодий фаол қисми ҳисобланади, чунки ўз меҳнати билан маҳсулот ва хизматларни яратишга қодир бўлади.

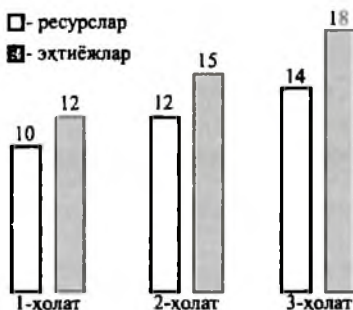
Меҳнат ресурслари — инсон ресурслари кишилар-нинг меҳнат қилиб ишлаб чиқара олиш қобилиятидан, ишбилармон бўлиш, хўжалик фаолиятини бошқара би-лиш қобилиятидан иборат бўлади.

Ер курраси ва қаъридаги табиий бойликлар — экиладиган ерлар, ўрмонлар, қазилма бойликлар, сув за-хираси, умуман ўсимлик ва ҳайвонот дунёси миқдоран чекланган. Масалан, Марказий Осиёдаги суғорма деҳқончилик Амударё ва Сирдарёнинг сув захираси билан чекланган. Ишга яроқли аҳоли сони ҳам чек-ланган. Айниқса, аҳолининг ўсиш суръатлари пасайган шароитда аҳоли қарийди, унинг таркибида ишга лаёқатли кишилар салмоғи қисқаради. Масалан, Япо-нияда яқин орада қариялар аҳолининг 25—30% ига етиши кутилмоқда. Меҳнат қуроллари (асбоб-уску-на, машина ва ҳ.к.) миқдоран кўпайтириш имкони ҳам маълум чегарада бўлади. Агар жамият уларни ғоят кўп ишлаб чиқарса, аҳоли учун тирикчилик воситалари —

истеъмол буюмлари етишмай қолади, натижада меҳнат ресурсидан яхши фойдаланиб бўлмайди.

Ҳар қандай иқтисодийга хос бўлган умумий ва азалий зиддият мавжуд, бу ресурсларнинг чекланганлиги ва эҳтиёжларнинг чексизлиги ўртасидаги зиддият бўлиб, камёб ресурслардан оқилона фойдаланиш орқали ҳал этилади.

Ресурслар камёблиги мутлақ эмас, балки нисбийдир, яъни уларнинг чекланганлиги деган эҳтиёжларга нисбатандир. Аҳоли ўсиши билан меҳнат ресурслари кўпаяди, ишлаб чиқариш ривожланиши билан меҳнат яратадиган моддий ресурслар ҳам кўпаяди. Янги ерлар, сув манбалари очилиши билан экин майдони кенгаяди, янги конлар топилиши билан қазилма ресурслар ҳам миқдоран ортади, янгидан экилган ўрмонлар майдони кенгаяди. Лекин буларга нисбатан эҳтиёжлар жадалроқ ўсиб боради. Табиий ресурсларнинг бир қисми қайтадан тикланиб, янгидан ҳосил бўлади. Бу ўрмон, сув, тупроқ ҳосилдорлиги, ҳавонинг ҳарорати, умуман флора ва фаунадир. Аммо тикланмайдиган табиий ресурслар ҳам бор. Булар жумласига ер ости бойликлари — руда, кўмир, нефть, газ кабилар киради. Уларнинг ўрнини тўлдириб бўлмайди, лекин уларга ўринбосар ресурслар топилиб туради. Масалан, гидроэнергия ўрнига иссиқлик энергияси, унинг ўрнига атом энергияси келади. Ресурслар қанчалик тикланмасин ва тўлдириб борилмасин, барибир улар эҳтиёжларга нисбатан камёблик қилади. Ресурслар миқдори ва таркиби эҳтиёждан орқада қолади. Буни қуйидаги чизмадан кўриш мумкин (2.1-расм).

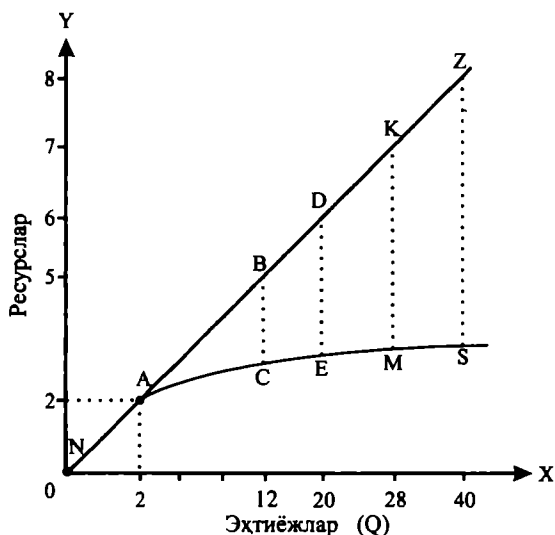


2.1 - расм. Ресурслар ва эҳтиёжларнинг нисбати.

2.1-расмдан шуни кўриш мумкинки, биринчи ҳолатда эҳтиёж ресурслардан бир оз ошиқ бўлган, иккинчи ҳолатда бу фарқ кўпайган, ниҳоят учинчи ҳолатда бу ғоят ортиқ бўлган. Натижада ресурслар кўпайсада, уларнинг камёблиги йўқолмаган, аксинча ортиб борган.

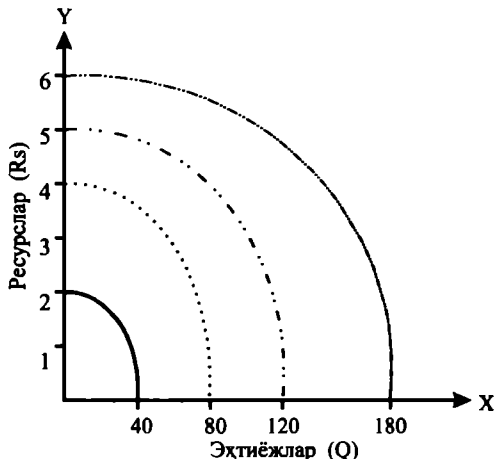
Ресурслар тежамсиз ишлатилганда аввал улар етарли бўлатуриб, сўнгра уларнинг камёблиги кучайиб боради. Улар орасидаги узилиш масофаси йироқлашади. Буни қуйидаги чизмадан ҳам кузатиш мумкин (2.2-расм).

2.2-расмдан шу нарса аёнки, дастлаб ресурслар ва эҳтиёжлар бир хил ошиб боргани учун ресурс камёблиги сезилмаган ($2=2$). Бу ҳодиса NA ораллиғида юз берган. Сўнгра эҳтиёжлар тез ўсиб, ресурслар бундан орқада қола бошлаган. Бунда $5 < 12$, $6 < 20$, $7 < 28$ ҳосил бўлган. Бу графикда $BC < DE$, $DE < KM$, $KM < ZS$ шаклида бўлган. А нуқтадан бошлаб ресурслардан самарали фойдаланиш зарурати пайдо бўлган ва бу Z нуқтасига қадар кучайиб борган.



2.2 - р а с м. Ресурслар ва эҳтиёжларнинг ўзгариши.

Ресурслардан оқилона фойдаланиш йўли танланганда эҳтиёжни қондириш учун кетган ресурс сарфи қисқаради, яъни ресурс бирлиги ҳисобидан эҳтиёж тўлароқ қондирилади. Бу жараённинг қандай кечишини чизмадан кўрсак бўлади (2.3-расм).



2.3 - р а с м. Ресурслар ва эҳтиёжлар.

Чизмадан маълумки, дастлаб эҳтиёж ресурсталаб бўлган, яъни 20 бирлик эҳтиёж битта ресурс талаб қилган ($40:2=20$), сўнгра бунинг учун зарур ресурс ўзгармаган ($80:4=20$). Бундан сўнг эҳтиёжнинг ресурсга талаби қисқарган: 24 бирлик эҳтиёж учун битта ресурс керак бўлган ($120:5=24$), ниҳоят бир ресурс ҳисобидан 30 бирликка тенг эҳтиёж қондирилган ($180:6=30$). Ресурс бирлиги сарфи пировард натижада қисқарган, шунга кўра бир ресурс ҳисобидан қондирилган эҳтиёж 50% ошган ($\frac{20}{30} \times 100 = 150\%$).

Ҳар доим чекланган ресурсларни тежамли ишлаши чексиз эҳтиёжларни қондириш воситаси бўлиб келган. Аммо ресурслардан самарали фойдаланиш даражаси уларнинг камёблик даражасига тескари мутаносиб бўлди. Ресурслар қисқариб камёблашган сари улардан янада самаралироқ фойдаланиш зарурати келиб чиқади. Бу ресурс бирлигидан кўпроқ ва хилма-

хил маҳсулот олишни талаб қилади. Бунга янги технологияларни жорий этиш орқали эришилади.

Масалан, кейинги 50 йилда тежамли технологияларни тўхтовсиз жорий этиш натижасида ўртача битта оммабоп енгил автомашинага сарфланган металл ҳажми деярли 2 марта қисқарди, айти пайтда автомобиль моделларининг тури 5 марта кўпайди, автомобиль 100 км йўлга сарфлайдиган бензин миқдори ҳам жиддий қисқарди.

2.4. Иқтисодий танлов

Ҳар қандай иқтисодийнинг бош муаммоси нимани, қанча ва ниҳоят ким учун ишлаб чиқариш муаммосидир. Бу муаммонинг ҳал этилиши иқтисодий танлов орқали юз беради. Танловни иқтисодийдаги асосий зиддият, яъни эҳтиёжларнинг чексизлиги ва уларни қондиришга қаратиладиган ресурсларнинг чекланганлиги юзага келтиради.

Эҳтиёжлар юксалган шароитда ресурсларнинг камёб бўлиши эҳтиёжларнинг барчасини бир вақтда қондириш имконини бермайди. Шу сабабли эҳтиёжларнинг бир қисми тўла қондирилса, бошқаси ресурслар етишмаганидан чала қондирилади, яна бошқасининг қондирилиши орқага сурилиб кечиктирилади. Ресурслар камёб шароитда эҳтиёжлар босқичма-босқич қондирилади, яъни аввал уларнинг энг зарурлари, сўнгра бошқалари қондирилади.

Иқтисодий танлов қондаси мавжудки, унга бинотан кишилар ўз эҳтиёжини қондириш учун чеклаган ресурсларни ўзлари учун иқтисодий жиҳатдан энг фойдали бўлган фаолият учун сарфлайдилар.

Танловга ҳамма боради. Ишлаб чиқарувчи нимани ва қанча ишлаб чиқаришни танлайди, сотувчи қайси бозорда нимани ва қанчадан сотишни, истеъмолчи қаердан нимани ва қанча харид этишини, уй соҳиби қанча пулни ҳозир сарфлаб, қанчасини жамғаришни танлаб олади. Танлов ҳар доим **муқобил** бўлади, чунки танлаш имкониятлари кўп. Иқтисодийнинг ҳар бир иштирокчиси нима қилишни танлаганда биринчидан, ўз **манфаатидан**, иккинчидан, **имкониятидан** келиб

чиқади. Манфаатда эҳтиёж гавдаланса, имкониятда ресурснинг чекланганлиги ифода этилади. Кишилар мана шулардан келиб чиққан ҳолда муқобил танловга қўл урадилар, яъни қиладиган ишнинг энг мақбулига ресурс сарфлайдилар. Муқобил танлов бир иш қилиш учун бошқасидан воз кечишни билдиради. Танлов чоғида воз кечилган хатти-ҳаракат келтириши мумкин бўлган наф **танлов ҳақи** дейилади ва бу турли неъматлардан ёки пул даромадидан иборат бўлади.

Муқобил танлов туфайли юзага келадиган йўқотишлар воз кечилган имконият ёки зиммага тушган харажат бўлади. Танлов туфайли олинган натижа у юзага келтирган йўқотишдан кўп бўлса, танлов самарали бўлиб чиқади. Танловга ҳамма борсада, унинг турлари фарқланади. Масалан, талаба билан ишсиз кишининг, уй бекаси билан тадбиркорнинг танлови ўз мақсади ва усули жиҳатдан фарқланади. Талабанинг мақсади дипломли бўлиш, ишсизнинг мақсади яхши ишга жойлашиб олиш, уй бекасининг мақсади зарур товарларни арзонига харид этиш, ниҳоят тадбиркорнинг мақсади кўп фойда топиш. Шунга кўра мақсадга эришиш усуллари ҳам фарқланади, албатта. Талаба ўқишга кетадиган вақтни тўғри тақсимлаш йўлидан боради, ишсиз сердаромад ишни қидиради, уй бекаси товарлар арзон бозорни хуш кўради, тадбиркор серфойда товарни чиқаради. Танлов қандай бўлишини тушуниш учун жадвал маълумотларини таҳлил этамиз. Бунда корхонада мотоцикл ва велосипед ишлаб чиқариш ўртасидаги танловни кўриб чиқамиз (2.1-жадвал).

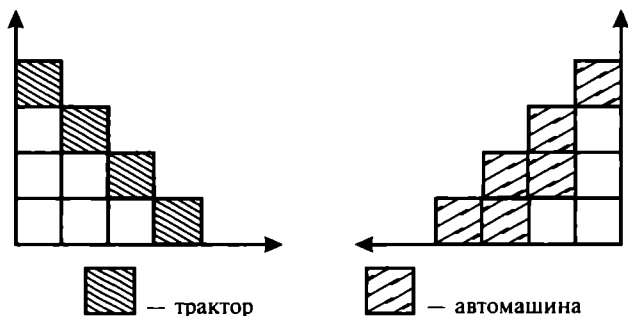
Жадвалга назар ташласак, мотоцикл чиқаришдан велосипед чиқаришга ўтиш жараёнида корхона мотоциклдан келадиган фойдани йўқота борган, аммо бунинг эвазига унга велосипеддан келадиган фойда ортиб борган. Пировард натижада мотоцикл ишлаб чиқаришни тўхтатиш корхонани 10 млн. сўм фойдадан қолдирган. Бироқ велосипед ишлаб чиқаришнинг танланиши 12 млн. сўм фойда берган. Бу ерда ютуқ билан йўқотиш ўртасидаги фарқ 2 млн. сўм ($12 - 10 = 2$)ни ташкил этган. Демак, велосипед ишлаб чиқаришга ўтиш корхонага наф келтиргани учун уни танлаб олинган.

Корхонада муқобил танлов кўрсаткичлари

Мотоцикл ишлаб чиқаришнинг имкони, донга	Велосипед ишлаб чиқариш имкони, донга	Танлаш туфайли олинган фойда, млн. сўм			Воз кечганлик туфайли бой берилган фойда, млн. сўм		
		Мотоциклдан	Велосипеддан	Жами	Мотоциклдан	Велосипеддан	Жами
50	0	10	0	10	0	12,0	12,0
45	10	9	1,2	10,2	1,0	10,8	11,8
40	20	8	2,4	10,4	2,0	9,6	11,6
35	30	7	3,6	10,6	3,0	8,4	11,4
30	40	6	4,8	10,8	4,0	7,2	11,2
25	50	5	6,0	11,0	5,0	6,0	11,0
20	60	4	7,2	11,2	6,0	4,8	10,8
15	70	3	8,4	11,4	7,0	3,6	10,6
10	80	2	9,6	11,6	8,0	2,4	10,4
5	90	1	10,8	11,8	9,0	1,2	10,2
0	100	0	12,0	12,0	10,0	0	10,0

Танлов юз берганда бир нарсадан тамомила воз кечилиб, унинг ўрнига бошқаси тўлалигича танлаб олинади деб ўйлаш мумкин эмас. Муқобил танлов чоғида турли ишларни сақлаган ҳолда улар нисбатини ўзгартириш ҳам бўлиб туради. Масалан, хонадон топган пули бир ойда 100 минг сўм, шундан 90 минг сўм товар ва хизматларга сарфланади, қолган 10 минг сўм жамғарилади. Бунда истеъмол сарфи 90 минг сўм, жамғариш сарфи 10 минг сўм, улар нисбати 9:1. Хонадон ҳамма пулини жамғармага айлантира олмайди, чунки у шундай қилса оч қолади. У ҳамма пулини истеъмолга ҳам юбора олмайди, чунки унга пул захираси ҳам керак. Демак, хонадон ҳар икки харажатни сақлаган ҳолда унинг нисбатини ўзгартиради. Унинг танлови шу йўлдан боради.

Муқобил танлов шароитида ресурс маъқул кўрилмаган соҳадан олиниб, афзал кўрилган соҳага ташланади. Шунга биноан ресурс кетган соҳада эҳтиёж камроқ қондирилади, ресурс борган соҳада у тўлароқ қондирилади. Мисол учун, ҳаммаси бўлиб 10 тонна металл бор деб фараз қиламиз. Бу металл 10 дона трактор ёхуд 10 дона автомашинани чиқариш учун етади. Эҳтиёж 4 дона трактор ва 6 дона машинадан иборат. Буни қондириш учун ресурс (металл) тегишлича тақсимланади (2.4-расм).



2.4 - р а с м. Металл сарфининг муқобил танлови.

Расмга назар ташласак, 6 та трактор чиқаришга кетадиган ресурс автомобиль чиқаришга юборилган. Шунингдек, 4 та машинага етадиган ресурс трактор ишлаб чиқаришга қўйилган. Натижада трактор ва машина чиқариш 1:1,5 нисбатида бўлган. Ресурслар ҳам шундай тақсимлангани учун эҳтиёж қондирилган. Шу боис ўнг расмдаги 4 та бўш катакка сўл томонда 6 та бўш катак тўғри келган ва аксинча, сўл томондаги 6 та бўш катакка ўнг томондаги 6 та чизмалли катак тўғри келади. Келтирилган тасвирлар шундан далолат берадики, ресурслар етишмаган шароитда уларнинг бориға таяниб, эҳтиёжлар энг мақбул даражада қондирилиши керак бўлади.

Танлов қоидаси абадий, ундан ҳеч бир киши қочиб қутила олмайди, чунки буни объектив шароит — ресурсларнинг камёблиги юзага келтиради, лекин кишилар улардан самарали фойдалана биладилар. Иқтисодий ҳақиқат мана шундай.

Х у л о с а л а р

1. Иқтисодиёт эҳтиёжларни қондиришга хизмат қилади, эҳтиёжлар эса кишиларнинг яшаши ва инсон сифатида камол топиши учун зарур бўлган ноз-неъматлар мажмуасидир. Эҳтиёжлар миқдоран ўсади ва таркибан янгиланади.

2. Иқтисодий фаолият маҳсулот ва хизматларни яратиш, айирбошлаш, тақсимлаш ва истеъмол этилишини билдиради. Ишлаб чиқариш иқтисодиётнинг асоси, у моддий ва номоддий ишлаб чиқаришдан иборат. Айирбошлаш бартер ва олди-сотди шаклига эга бўлади. Яратилган неъматлар тақсимлаш орқали истеъмолга келади. Истеъмол иқтисодиётни яқунлайди, бу натурал ва товар истеъмоли, хусусий ва ишлаб чиқариш, индивидуал ва биргаликдаги истеъмол шаклига эга.

3. Иқтисодий ресурслар моддий, инсоний ва информация ресурслардан иборат. Эҳтиёжларнинг чексизлиги ва ресурсларнинг бунга етишмаслиги ўртасида номувофиқлик бор, бу эса муқобил иқтисодий танлов воситасида бартараф этилади. Танлов чоғида кишилар чекланган ресурсларни энг фойдали фаолиятга йўллайдилар, яъни ресурсларни тежаш ҳисобидан эҳтиёжни тўлароқ қондирадилар.

4. Иқтисодий танловда бир ишни қилиш учун бошқасидан воз кечилади. Воз кечиш берган йўқотишларга нисбатан танлаб афзал кўрилган ишлар кўпроқ наф келтиради. Шу сабабли иқтисодиётда муқобил танловга қўл урилади.

Таянч тушунчалар

Эҳтиёжлар; эҳтиёжларнинг юксалиш қонуни; ишлаб чиқариш; иқтисодий неъматлар; бартер; товар айирбошлаш; тақсимлаш; истеъмол; истеъмол шакллари ва турлари; иқтисодий ресурслар; ресурслар камёблиги; иқтисодий танлов; ресурсларнинг тақсимланиши.

III б о б. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ — ИҚТИСОДИЁТНИНГ БОШ БЎГИНИ

3.1. Ишлаб чиқариш омиллари

Ишлаб чиқариш ҳар қандай иқтисодиётнинг асосини ташкил этади, чунки бу ерда тирикчилик неъматлари яратилади, бунинг учун эса ишлаб чиқариш омиллари ҳаракатга келиши шарт. Нимаики ишлаб чиқаришга хизмат қилса, шу унинг омили бўлади, бу ресурслардан иборат, албатта.

Ишлаб чиқариш амалиётида қўлланаётган барча ресурслар ишлаб чиқариш омиллари деб айтилади.

Ҳаётий неъматлар яратишда иштирок этмай бекор ётган ресурслар ишлаб чиқариш омиллари бўла олмайди, албатта. Масалан, ишлатилмай занг босиб ётган станок, чириб бораётган хом ашё, экинни суғормай ботқоқлик ҳосил этаётган сув, ишламаётган кишининг меҳнат қобилияти кабилар ресурс ҳисоблансада, ишлаб чиқариш омили бўла олмайди, чунки булар ноз-неъматларни яратишда иштирок этмайди. Демак, ресурслар ишлаб чиқаришга кириб келгач ва ҳаракатда бўлгач омилларни ҳосил этади.

Ҳозирги ишлаб чиқаришда 5 та омил иштирок этиши қайд этиладики, булар табиат, меҳнат, капитал, тадбиркорлик қобилияти ва ниҳоят ахборот (информация)дир (3.1-расм).

Ишлаб чиқариш омиллари ноз-неъматларни яратишда ҳар хил даражада иштирок этадилар. Шунга қараб уларни 3 та гуруҳга ажратилади: шахсий-инсоний омил, моддий омил, ахборот-информацион омил.

Шахсий-инсоний омил — бу иш кучи, унинг амал қилиш натижаси бўлган меҳнатдир.

Иш кучи — бу инсоннинг меҳнат қилишга қаратилган жисмоний ва ақлий қобилиятидир.

Бу қобилият соҳиби ҳар бир меҳнатга лаёқатли кишидир. Мазкур қобилият амалда ишлатилганда меҳнат юз беради. Иш кучини фақат жисмоний куч билан чеклаб бўлмайди. Иш кучи соҳиблари билим, малака, маҳорат ва иш тажрибасининг ҳам соҳиблари бўлади-



3.1 - р а с м. Ишлаб чиқариш омиллари.

лар. Шундагина улар ишлаб чиқаришдаги маҳсулот яратувчи ва хизматларни кўрсатувчи куч бўла оладилар. Иш кучининг миқдорий ва сифатий ўлчами бор. Миқдоран олганда — бу ишлай оладиган кишиларнинг сони. Сифат жиҳатидан — бу ишловчиларнинг малака-маҳорати, билими-тажрибасидир. Жамиятнинг қанча ноз-неъматларни ярата олиши мана шу икки жиҳатга боғлиқдир. Иш кучи шундайки, уни инсондан ажратиб бўлмайди, у моддий шаклга ҳам эга эмас, у инсоннинг жисмида мужассамлашган қобилият. Шу сабабли уни ишлаб чиқаришдаги **инсон капитали** деб ҳам аташади. Иш кучи ишлаб чиқаришнинг бирламчи омили ҳисобланади, чунки инсон меҳнатсиз, унинг ижодисиз энг мукамал машиналар бўлганда ҳам тирикчилик неъматларини яратиб бўлмайди. Инсон жамиятнинг олий ишлаб чиқарувчисидир.

Инсоний омилни ишчи, хизматчи ёки деҳқоннинг иш қобилияти билан чеклаб бўлмайди. Бунга албатта тадбиркорлик қобилияти ҳам киритилади, лекин бу алоҳида омил ҳисобланади. Бу ўзига хос ноёб қобилият бўлиб, маҳсулот ва хизматларни яратишда ташкилий-бошқариш фаолияти билан қатнашади.

Ишлаб чиқариш юз берганда табиат инъом этган ашё-материаллар меҳнат ёрдамида қайта ишланиши керак ва бунинг учун меҳнат воситалари талаб қилинади. Шу сабабли ишлаб чиқаришда моддий омиллар ҳам қатнашади.

Ишлаб чиқаришнинг моддий-ашёвий омили — бу унинг учун зарур бўлган барча меҳнат воситалари ва моддий шаклдаги ашёлардир.

Бу омилни табиат инъом этган бойликлар ва кишилар яратган меҳнат воситалари ташкил этади. Ишлаб чиқариш ҳар доим табиатга таянган. Ер, сув, ер ости бойликлари, ўрмонлар ва бошқалар унга табиий материаллар етказиб беради, унинг учун моддий шароит вазифасини ўтайди. Табиат инъоми бўлган нарсалар қайта ишланиб, улардан керакли маҳсулот олинади. Табиатда учрайдиган материаллар ундириб олингач ва дастлабки ишловдан ўтгач, хом ашёга айланади. Табиий хоссаларидан фойдаланган ҳолда улар маҳсулотга айлантирилади. Табиий ресурслар қишлоқ хўжалиги, ундирма саноат учун ўта аҳамиятли. Ерсиз деҳқончиликни тасаввур этиб бўлмайди, ўрмонсиз ёғоч саноати, сувсиз балиқчилик бўлиши мумкин эмас. Қурғоқчилик минтақаларида, масалан, Марказий Осиёда, сув ер каби деҳқончилик учун асосий восита ролини ўтайди. Табиат қанчалик бой бўлмасин, барибир, бу бойликни меҳнатсиз ишлаб чиқаришга жалб этиб бўлмайди.

Табиатнинг аҳамияти у берадиган бойлик билан чекланмайди. Табиат — ишлаб чиқаришнинг умумий шарт-шароитидир. Ундаги ўзгаришлар ишлаб чиқаришга жиддий таъсир этади. Масалан, ердаги ҳарорат, кўкдаги ҳаво оқимининг ўзгариши, космик нурланиш, магнит бўронлари — буларнинг ҳаммаси ишлаб чиқариш шароитига ва кишиларнинг ишлаш қобилиятига таъсир этади.

Ишлаб чиқариш маълум соҳаларда, масалан, зират, чорвачилик, балиқчилик ва микробиология саноатида муайян пайтда ўсимлик ва ҳайвонларнинг биологик ривожини шаклини олади, биохимия жараёни сифатида юз беради.

Меҳнат билан табиатнинг бойлик манбаи сифатидаги аҳамияти бир хил эмас. Бир мамлакат ишлаб чиқариши у ердаги табиий бойликка таянса, бошқасиники асосан меҳнатга таянади. Масалан, Норвегия, Кувайт, Саудия Арабистонининг иқтисодий гуллаб-яшнашига асосий ҳисса қўшган омил улар табиатининг нефтга бой бўлишидир. Аксинча, табиий ресурслар камёб бўлган Япония, Корея Республикаси иқтисодий ривожининг асосий омили меҳнат, аниқроғи интеллектуал меҳнат, яъни шахсий-инсоний омил бўлди. Табиий ресурсларнинг турли мамлакатлар учун

аҳамияти уларнинг оз ёки кўп бўлишидадир. Бундан қатъий назар, уларнинг ишлатилиши меҳнат воситаларига, уларни қўллаш усулининг мукамаллигига боғлиқдир.

Капитал ишлаб чиқариш омили сифатида моддий, яъни меҳнат воситалари шаклини олади. Булар ўз навбатида 2 хил бўлади: 1. **Меҳнат қуроллари**, унга қўл меҳнати қуроллари, машина, механизм, ускуна, ўлчаш асбоблари, ҳисоблаш ва алоқа техникаси кабилар киради. 2. **Меҳнат шароитини ҳосил этувчи воситалар**, бунга ҳар хил бинолар, иншоотлар, ёрдамчи қурилмалар, йўллар ва бошқалар киради. Ишлаб чиқаришда меҳнат предметлари ҳам бўлади. **Нимага меҳнат таъсир этса, нимани қайта ишлаб, ундан маҳсулот олинса шу меҳнат предмети ҳисобланади.** Бунга хом ашё, материаллар ва бутловчи қисмлар киради. Масалан, тўқимачилик учун пахта хом ашёси керак, автомобиль заводи учун бутловчи қисмлар керак.

Меҳнат қуроллари инсон билан меҳнат предметлари ўртасида туради. Иш кучи шу қуроллارни ҳаракатга келтириб, улар воситасида меҳнат предметларига ишлов бериб маҳсулот яратади.

Ишлаб чиқариш омиллари таркибида **ахборот (информация)** алоҳида ўрин тутади. Бу омил моддий ёки жисмоний куч шаклига эга эмас, у турли маълумотлар тарзида бўлади. Маълум ахборотга таянилган ҳолда ишлаб чиқариш юз беради, келган ахборотга қараб нимани, қанча ишлаб чиқариш масаласи ҳал этилади. Ахборот ижтимоий-иқтисодий, демографик, табиий-техникавий ва сиёсий характерга эга бўлади ва шунга қараб ишлаб чиқариш ташкил этилади. Масалан, нарх ошади деган ахборот келса ишлаб чиқариш кенгайтирилади, нарх пасайиши кутилса бунинг акси бўлади. Агар унуми юқори техника мавжуд деган ахборот бўлса уни қўллаш чораси кўрилади. Интернет берган ахборотдан фойдаланиб маҳсулотни ўз вақтида сотиш, керакли ресурсларни харид этиш ва ҳатто шерик топиш мумкин.

Ишлаб чиқариш омиллари яхлитликда натижа беради, улардан бири бўлиб, бошқаси бўлмаса ишлаб чиқариш юз бермайди. Аммо уларнинг функцияси бир хил эмас, шу сабабли ишлаб чиқаришда улар турлича

қатнашади, уларнинг роли ўзгариб туради. XXI аср ишлаб чиқариши янгича бўлиб, бу ахборот технологияси ролининг кучайишига таянади, чунки юксак даражада ахборотлашган ишлаб чиқариш истиқболли ҳисобланади.

3.2. Ишлаб чиқариш ва унинг таркибий тузилиши

Ишлаб чиқариш — бу маҳсулот ва хизматларни яратиш жараёнидир. Буни мазмунан меҳнат жараёни деб айтиш мумкин.

Меҳнат жараёни — бу кишиларнинг ақлий ва жисмоний куч-қобилиятларининг аниқ мақсадни кўзлаган ҳолда ва яратувчилик йўлида сарфланишидир.

Шу сабабли ақл-идрок ва куч-қувватни беҳуда сарфлаш меҳнат бўлмайди, чунки бунда ҳеч нарса яратилмайди, кишиларга ҳеч бир наф тегмайди. Меҳнат жараёнида ишлаб чиқаришнинг шахсий-инсоний ва моддий-ашёвий омиллари бирикади, яъни иш кучи моддий омилларни ҳаракатга келтиради. Бу бирикиш натижасида турли ашё ва материалларга ишлов берилиб, эҳтиёжларни қондиришга қодир бўлган маҳсулот ва хизматлар яратилади. Аммо бундай бирикиш икки хил юз беради: 1. **Билвосита бирикиш.** Бунда ўзгага тегишли моддий омиллар ўзганинг иш кучи билан бирикади. Ҳар иккала омилнинг эгаси ҳар хил бўлади. Меҳнат бир кишиники бўлса, воситалар иккинчи кишиники бўлади. 2. **Бевосита бирикиш.** Бунда моддий ва шахсий омиллар бир қўлда бўлади, мулкчилик уларни бир-биридан ажратмайди. Ҳам мулк эгаси, ҳам ишловчи айнан бир шахс бўлади. Ўз мулки бўлмиш моддий омилларни ўз кучи билан ишлатиш юз беради. Ўзбекистонда бунга мисол қилиб кичик ҳунармандчилик устахонасининг яқка тартибда ишлашини, ниҳоят майда деҳқон ва томорқа хўжалигини олиш мумкин.

Ишлаб чиқариш энг аввал омилларнинг сифатига, сўнгра миқдорига ва ниҳоят уларнинг нисбатига боғлиқдир. Моддий ва шахсий омиллар бир-бирига мос бўлгандагина ишлаб чиқариш равон ривожланади. Агар меҳнат сифати техника даражасидан орқада қолса номуносивлик келиб чиқади, омиллар бир-бирига

мос бўлмаганидан ишлаб чиқариш жадал ўса олмайди. Масалан, робот техникасини саводсиз одам ишлата олмайди, албатта. Чунки бунинг учун чуқур техникавий билим зарур.

Ишлаб чиқариш жараёни индивидуал (якка) тарзда, айрим кишилар ёки корхона, хўжаликда бирлашган кишилар жамоаси томонидан амалга оширилади. Масалан, ҳунарманд ёки якка деҳқон маҳсулотларни ўзининг индивидуал меҳнати билан яратади. Бундан фарқлироқ фирма ёки фермер хўжалигида ишлаб чиқариш биргаликдаги жамоа меҳнатига таянади. Корхоналар ва хўжаликлар ишлаб чиқаришдаги секторларни, секторлар эса яхлитликда миллий (мамлакат миқёсидаги) ишлаб чиқаришни ҳосил этади.

Миллий ишлаб чиқариш уч секторли бўлади:

1. Индустириал сектор. Бунга саноат, қурилиш ва коммуникация (транспорт, алоқа) киради.

2. Аграр сектор. Буни қишлоқ хўжалиги ташкил этади.

3. Хизмат (сервис) сектори. Буни аҳолига, корхоналар ва муассасаларга хизмат кўрсатувчи соҳалар ташкил этади.

Бу секторлар ишлаб чиқаришда турли роль ўйнайди ва бу иқтисодий салоҳиятга боғлиқ бўлади. Иқтисодиёт ривожланган сари индустриал сектор ва хизмат секторининг роли ошиб боради. XXI аср иқтисодиёти хизмат секторининг устуворлиги билан ажралиб туради.

Қаерда бўлмасин, барибир ишлаб чиқариш истеъмол учун зарур бўлган маҳсулот ва хизматларни яратишдан иборат бўлади. Кишилар учун ишлаб чиқаришнинг ўзи эмас, балки у яратган ноз-неъматлар муҳимдир. Бинобарин, жамият ва унинг ҳар бир аъзоси учун ишлаб чиқариш натижалари бирламчи аҳамиятга эга.

Жамият аъзоларининг ишлаб чиқариш фаолияти натижаси — бу яратилган барча маҳсулотлар ва хизматларнинг мажмуасидир. Уларнинг кишилар эҳтиёжини қондира билиш хусусияти уларнинг **фойдалилиги** ёки **нафлилигидир**.

Ишлаб чиқариш яратилган маҳсулот ва хизматларнинг қандай характерда бўлишига қараб натурал ва то-

вар ишлаб чиқаришга бўлинади. **Натурал ишлаб чиқариш бўлганда меҳнат маҳсули ишлаб чиқарувчининг ўз истеъмолини қондиришга хизмат қилади**, маҳсулот бозорда айирбошланмайди, яъни у бозор маҳсулоти — товар шаклига кирмайди, у моддий-натурал маҳсулот шаклига эга бўлади. Натурал ишлаб чиқаришда маҳсулот ёки хизмат ўзини-ўзи таъминлаш учун яратилади. Шу сабабли ресурслар муайян ишлаб чиқаришга боғлаб қўйилади, улар кўчиб турмайди.

Товар ишлаб чиқариш — бу маҳсулот ва хизматларни товар шаклида, яъни бозорда сотиш учун ишлаб чиқаришдир. Бу ерда маҳсулотнинг товар шакли устувор бўлади, бозорда товарларнинг олди-сотди қилинишида пул иштирок этади, ўзини-ўзи таъминлаш қондаси амал қилмайди. Товар ўз истеъмоли учун эмас, бошқа маҳсулотларга бозорда пул воситасида айирбошлаш учун яратилган меҳнат маҳсули ҳисобланади.

Товар сотишдан мақсад унинг ўрнига бошқа товарни сотиб олиб эҳтиёжни қондиришдир. Бу хусусий эҳтиёж бўладими ёки ишлаб чиқариш эҳтиёжи бўладими, бунинг фарқи йўқ, албатта.

Маҳсулот товар шаклига кирганда уни яратувчилар **товар ишлаб чиқарувчиларга айланади.** Ўзбекистондаги товар ишлаб чиқарувчилар якка тартибда ишловчилар, корхоналар, фирмалар, қўшма корхоналар, агрофирмалар, фермер ва деҳқон хўжалиklarидан иборат. Уларнинг умумий сони 2001 йилда 3 млн. бўлса, шундан энг кўпи деҳқон хўжалиklари (1,6 млн.) ва томорқа бўлди.

Товар ишлаб чиқариш, у ихтисослашгани учун бу ерда маҳсулотлар арзонга тушади, ҳамма уларни бозорда таклиф этгани учун, яъни товарлар дунёси бой бўлгани учун улардан сархилини танлаб олиб эҳтиёжни қондириш мумкин. Натурал ишлаб чиқаришда эса танлов имкони чекланган. Аммо, ўзини-ўзи маҳсулот билан таъминлаш истеъмол сарф-харажатларини тежайди, шу сабабли натурал ишлаб чиқаришнинг баъзи бир сарқитлари нисбатан ривожланган иқтисодийда ҳам сақланади. Ўзбекистонда фермер ва деҳқонлар томорқа хўжалигида, ишчи-хизматчилар дала ҳовлисида етиштирилган маҳсулотнинг бир қисми уларнинг ўзи томонидан истеъмол этилади, бунинг ўзига хос қулай-

лиги бор, чунки истеъмолчи ўз маҳсулоти сифатига ўзи кафил бўла олади. Бундан ташқари, маҳсулотни ўз жойида истеъмол қилиш уни бошқа ердан қидириб топиб, харид этиш ва ташиб келтириш харажатларини тежайди.

Ишлаб чиқариш фақат маҳсулотнинг натурал ва товар характери жиҳатидан эмас, балки пировард натижада қандай ишлатилишига қараб ҳам табақалашади. Шу жиҳатидан у 2 қисмга бўлинади:

1. **Истеъмол буюмларини ишлаб чиқариш.** Бу ерда кишилар эҳтиёжини қондирувчи ва улар турмушини фаровон қилувчи неъматлар яратилади. Булар жумласига кирадиганлар: а) жорий истеъмолни қондирувчи озиқ-овқат, кийим-кечак, санитария ва гигиена учун зарур маҳсулотлар; б) узоқ муддатда ишлатиладиган маҳсулотлар, масалан, автомашина, телевизор, мусиқа маркази, музлатгич, мебель кабилар; в) турли ижтимоий хизматлар, хусусан билим бериш, малакани ошириш, даволаш, ҳордиқ чиқариш, саёҳат қилиш хизматлари.

2. **Моддий ресурсларни ишлаб чиқариш.** Бу ерда ишлаб чиқаришда истеъмол этиладиган барча воситалар, чунончи машиналар, турли механизмлар, қўл меҳнати қуроллари, хом ашё, ёқилғи, электроэнергия, бутловчи қисмлар ва ниҳоят ишлаб чиқаришга керакли хизматлар (омборлар, юк ташиш, алоқа ўрнатиш, йўл хизмати, ресурсларни етказиб бериш) киради. Мазкур маҳсулотларни истеъмол этиш ишлаб чиқаришни узлуксиз давом эттириш учун зарур бўлади. Буларнинг бир қисми сарфланган моддий ресурслар ўрнини қоплаб уларни қайтадан тикласа, бошқа қисми ресурсларни миқдоран кўпайтириш учун хизмат қилади, яъни ишлаб чиқариш қувватини оширади. Шу сабабли ишлаб чиқариш яратган ресурслар сарфланган ресурслардан ортиқ бўлиши талаб қилинади. Масалан, бир йилда 10000 дона станок ишлаб чиқилган бўлса, шундан 8000 таси эскирган станокларни янгилаш учун, қолган 2000 таси ишлаб турган станоклар сонини кўпайтиришни мўлжаллайди.

Ресурсларни янгидан ишлаб чиқариш миқёси уларнинг амалда нақадар тежамли ишлатилишига боғлиқ. Улар тежамли ишлатилса, кам ресурс билан кўпроқ ишлаб чиқариш мумкин. Шундай бўлганда ресурсларга нисбатан истеъмол буюмларини кўпроқ ишлаб чиқариш мумкин бўлади. Натижада истеъмол буюмларини ишлаб чиқариш тез ўсади. Масалан, мамлакатда 500000 тонна металлдан 500000 дона енгил автомашина чиқарилади, демак, битта машинага 1 тонна металл сарфланади. Борди-ю металл сарфи бир машинага 2 марта қисқариб 0,5 тоннани ташкил этса, машина чиқариш 2 марта кўпайиб 1000000 донани ташкил этади. Шундай шароитда металл (ресурс) ишлаб чиқариш кўпаймаган ҳолда истеъмол буюми (машина) ишлаб чиқариш 2 марта ўсади. Ишлаб чиқариш муттасил ўсиб бориши учун айрим ресурслар эмас, барча ресурсларнинг тежалиши талаб қилинади.

3.3. Ишлаб чиқариш самарадорлиги

Чекланган ресурслар шароитида эҳтиёжларни тўла-роқ қондириш учун ишлаб чиқариш самарадорлигини муттасил ошириб бориш зарур бўлади, акс ҳолда фаровонликни таъминлаб бўлмайди.

Самарадорлик ресурс сарфлари билан ишлаб чиқаришдан олинган натижанинг таққосланишини билдиради, яъни бу нима сарфлаб нимага эришилганлигини кўрсатади.

Самарадорлик ишлаб чиқаришнинг пировард натижасига қараб белгиланади. Аммо бу натижа қилинган сарфлар билан таққосланиши шарт. Пировард натижа — маҳсулот ва хизматларнинг пулда ҳисобланган миқдори, яъни қиймати. Уни яратиш учун моддий ресурслар, информация-ахборот ва иш кучи сарфланади, уларнинг ҳам пулдаги қиймати бор. Самарадорлик (S) аниқланганда яратилган маҳсулот ва хизматлар қиймати (M_q) билан ресурсларнинг сарфи (R_s) таққосланади:

$$S = \frac{M_q}{R_s}$$

Бу билан сарфланган ресурс бирлигига қанча натижа олинганлиги аниқланади. Агар $M_q=10$ млрд.,

$R_s = 5$ млрд. бўлса, $S = \frac{10}{5} = 2,0$ бўлади. Демак, сарф бирлигига 2 бирлик маҳсулот олинган. Агар $S = 1,5$ бўлса, самарадорлик пасайган, агар $S = 2,2$ бўлса у ортган бўлади. Самарадорликни бошқача ҳисобласа ҳам бўлади. Бунда ресурс сарфи натижага нисбатланади, яъни $S = \frac{R_s}{M_q}$ ҳосил бўлади. Бу натижа қандай сарф эвазига олинганлигини билдиради. Олдинги мисолга қайтсак $S = \frac{5}{10} = 0,5$ ҳосил бўлади. Демак, бир бирлик маҳсулот олиш учун 0,5 бирлик ресурс кетган. Бу маҳсулотнинг ресурс сигимини кўрсатади. Агар $S = 0,6$ бўлса, самарадорлик пасайган, аксинча $S = 0,4$ бўлса, самарадорлик ошган бўлади, чунки маҳсулотнинг ресурс сигими камайган. Бу эса кам сарфлаб кўп ишлаб чиқарилганлигини, сарф ва натижа ижобийлигини билдиради.

Самарадорлик меҳнат унумдорлигининг ҳосиласидир. Ресурслар чекланганидан жамият ўз эҳтиёжини қондириш учун меҳнат умумдорлигини ошириш йўлидан боради. Меҳнат унумдорлиги меҳнат натижасини, меҳнат самарадорлигини англатади.

Меҳнат унумдорлиги вақт бирлигида яратилган маҳсулот ва хизматлар миқдори ёки маҳсулот ва хизматлар бирлигини яратиш учун сарфланган иш вақтидир.

Агар 7 соатлик иш куни давомида бир ишчи 140 долларлик маҳсулот яратса, унинг бир соатлик меҳнат унуми 20 долларга тенг бўлади ($140:7=20$). Унумдорлик ошса 210 долларлик маҳсулот олинади. Бир соатлик унум 20 доллардан 30 долларга ($210:7=30$) етади. Бунда меҳнат унумдорлиги 1,5 марта ($30:20=1,5$) ошган бўлади.

Ишлаб чиқариш ҳажми жамиятда йил давомида сарфланган иш вақтига ва меҳнат унумдорлигига боғлиқ бўлади. Муайян мамлакатда бир йилда 1 млн. кишининг ишлаши ҳисобидан 2 млрд. соат вақт сарфланса ва ҳар соатлик меҳнат унумдорлиги 20 доллар берса, йил давомида яратилган маҳсулот 40 млрд. долларга тенг бўлади. Демак, ишлаб чиқариш ҳажми қанча кишининг ишлашига ва ҳар бир кишининг меҳнат унумдорлигига боғлиқ.

3.4. Меҳнат унумдорлигининг турлари ва омиллари

Ресурслар камёб бўлар экан, уларни тобора кўпроқ ишлатиш орқали эҳтиёжларни тўла қондириб бўлмайди. Шу сабабли жамият ресурсларни тежаб, ресурс бирлигидан кўпроқ маҳсулот олади, бунда ҳам моддий, ҳам меҳнат ресурслари тежалади. Мана шу меҳнат унумдорлигининг ўсиши бўлади.

Меҳнат унумдорлиги меҳнат сарфи минимум бўлгани ҳолда, маҳсулотнинг максимум бўлишини билдиради.

Меҳнат унумдорлиги турлича даражада ифодаланади:

1. **Иш ўрнидаги меҳнат унумдорлиги.** Бу алоҳида олинган ишловчи вақт бирлигида ўз иш жойида қандай миқдорда маҳсулот яратгани ёки қанчалик хизмат кўрсатганини билдиради.

2. **Корхона даражасидаги унумдорлик.** Бу жамоада ишловчи бир киши вақт бирлигида ўртача қанча маҳсулот ёки хизмат яратганини билдиради.

3. **Сектор соҳасидаги унумдорлик.** Мазкур сектор бўйича битта ишловчи муайян вақтда қанча ишлаб чиқарганини билдиради. Масалан, аграр секторда 3 млн. киши банд бўлгани ҳолда 15 млрд. долларлик маҳсулот етиштирилса, бир киши меҳнатининг унумдорлиги 5 минг долларни ташкил этади (15 млрд.: 3 млн. = 5 минг). Борди-ю ҳозир шу 3 млн. киши ўзидан ташқари 12 млн. кишини боқошга етадиган маҳсулот берса, кейинчалик у 15 млн. кишига етадиган маҳсулот беради. Бунда меҳнат унумдорлиги

25%га ошган бўлади ($\frac{15 \times 100}{12} = 125\%$).

4. **Миллий иқтисодий даражасидаги унумдорлик.** Бунда мамлакат миқёсидаги битта ишловчи ўртача қанча маҳсулот ва хизматлар яратганлигини билдиради. Масалан, мамлакатда жами аҳоли 40 млн., шундан 20 млн. киши ишлайди ва 240 млрд. долларлик маҳсулот ва хизмат яратади. Бунда бир ишловчининг йиллик меҳнат унумдорлиги жамият миқёсида 12 минг долларга тенг бўлади.

Меҳнат унумдорлиги турли корхоналар, секторлар ва мамлакатлар миқёсида жиддий фарқланади ва бу меҳнат унумдорлигига таъсир этувчи омилларга боғлиқ. Бу омиллар қуйидагича:

1. **Меҳнат қуролининг нақадар мукамаллиги, яъни ишлаб чиқаришнинг техник-технологик даражаси.** Қўл меҳнатига асосланган ишлаб чиқаришда меҳнат унумдорлиги паст ва аксинча машиналашган ишлаб чиқаришда у фоят юқори ва муттасил ортиб боради. Янги техника ва технологияни қўллаш унумдорликда бурилиш ясайди. Масалан, замонавий роботлар техникасининг қўлланилиши меҳнат унумдорлигини 8—10 марта оширади. Олимлар ҳисобига кўра меҳнат унумдорлиги ўсишининг $2/3$ қисми фан-техника тараққиёти ҳисобига, $1/3$ қисми эса бошқа омиллар ҳисобига юз беради. Айтайлик, меҳнат унумдорлиги йилига 6 фоиз ўсган бўлса, шундан 4 фоизи техника тараққиёти ҳиссасига тушади.

2. **Ишловчиларининг билим савияси, меҳнат малакаси ва маҳорати, яъни ишлаб чиқариш шахсий-нисоний омилнинг сифати.** Бу омил машиналашган ишлаб чиқаришда беқиёс аҳамиятга эга. Мураккаб техника-технология юксак савия ва малакани талаб қилади, акс ҳолда уни самарали ишлатиб бўлмайди. Гап шундаки, ишлаб чиқаришнинг моддий ва шахсий омиллари бири-бирига мос бўлиши керак. Масалан, янги техникани ишлатиш чуқур техникавий билим ва иш тажрибасини талаб қилади.

3. **Ишлаб чиқаришнинг табиий шароити, табиий ресурсларнинг ишлатилиш шароитининг нақадар қулай бўлиши.** Бу айниқса, ундирма саноат ва қишлоқ хўжалигида меҳнат унумдорлигига жиддий таъсир этади. Қазилмалар таркибида фойдали моддалар кўп ва улар саёз жойлашган бўлса, шубҳасиз уларни ундириб олиш кам сарф талаб қилади. Қувайт нефть конларида меҳнат унумдорлиги Россиянинг шимолидаги конларга нисбатан анча юқори. Бунинг сабаби Қувайт табиий шароитининг қулайлигидир. Ўзбекистон жану-

бидаги пахтачиликда унинг шимолидагига нисбатан меҳнат унумдорлиги юқори. Бунинг сабаби ҳам табиий шароитнинг ҳар хил бўлишидир. Гап шундаки, табиий шароитга қараб, бир хил меҳнат ҳар хил натижа беради.

4. Меҳнат стимуллариининг нақадар кучли бўлиши.

Буни мотивация, яъни иш натижасига қизиқиш, ундан манфаатдор бўлиш ҳосил этади. Мотивация унумли ишлашдан яхши даромад топиш билан чекланмайди, бу ўз қобилиятини ишга солиш, доврўқ қозониш, обрў орттиришни ҳам билдиради. Ишловчилар меҳнат унумдорлигини оширишга қизиққан жойда стимуллар ҳаракатга келади, кишилар жонбозлик қилиб маҳсулот ва хизматларни яратишга кетадиган ресурслар сарфини тежайдилар, натижада иш унуми ортади. Меҳнатни рағбатлантириш ўрнига меҳнатга зўрлаш бўлган жойда унумдорликни оширишга интилиш сўна боради, ишлаб чиқариш натижасига бефарқ қараш пайдо бўлади. Агар қул ҳолатидаги ишлаб чиқарувчини олсак, у меҳнатга зўрланганидан унумдорликни кўтаришга ошиқмайди. Аксинча, меҳнатни эркин танлаган, ундан манфаат топган, озод ишлаб чиқарувчи меҳнат унумдорлигини оширишга интилади, чунки Абу Райҳон Беруний айтганларидек: «Инсоннинг кадр-қиммати ўз вазифасини аъло даражада бажаришдан иборат, шунинг учун инсоннинг энг асосий вазифаси ва ўрни меҳнат билан белгиланади, инсон ўз хоҳишига меҳнат туфайли эришади».

Ишлаб чиқаришнинг, умуман иқтисодиётнинг нақадар ривожланганлигининг асосий кўрсаткичи меҳнат унумдорлиги даражасидир. Иқтисодиётга баҳо беришда жамият, яъни мамлакат иқтисодиёти миқёсидаги меҳнатнинг унумдорлиги асос бўлиб хизмат қилади. Бу жамият миқёсида сарфланган меҳнат эвазига нима яратилганлигини билдиради. Меҳнат унумдорлигини (U) аниқлаш учун бир йилда яратилган маҳсулот ва хизматларнинг пулга чақилган миқдори (M_q)ни

ишловчилар сонига (N) бўлинади. Буни формула шаклига келтирсак, у қуйидаги кўринишга эга бўлади:

$$U = \frac{M_q}{N}$$

$M_q = 3$ млрд. доллар, $N = 500$ минг киши бўлса,

$$U = \frac{3 \text{ млрд.}}{500 \text{ минг}} = 6000 \text{ доллар.}$$

Бу кўрсаткич меҳнат унумдорлиги даражасини билдиради ва жамиятнинг ишлаб чиқара олиш қобилиятини ифодалайди.

Энг юксак меҳнат унумдорлиги XXI асрга келиб ривожланган мамлакатларда кузатилди. Бу ерда 1999 йилда бир ишловчи йилига яратган товар ва хизматлар 50 минг долларни ташкил этди. Бу кўрсаткич АҚШда 85 минг доллар, Япония корпорацияларида 90 минг, қолган корхоналарда 46 минг долларни ташкил этди. Бу унумдорлик даражасидир.

Унумдорлик даражаси билан унинг ўсиш суръатларини фарқлаш керак, чунки даража юқори бўла туриб, суръатлар паст бўлиши мумкин ва аксинча. Унумдорликнинг ўсиш суръати унинг юксалиш тезлиги бўлиб, фоиз билан ифодаланади. Масалан, меҳнат унумдорлиги 10 йилда 57 фоизга ошган бўлса, унинг йиллик ўсиш суръати 4,6% бўлади. Аммо бу унумдорлик даражасини билдирмайди. Иқтисодда шундай қоида борки, унумдорлик даражаси юқори бўлса, унинг ўсиш суръатлари нисбатан паст бўлиши ҳам мумкин. Шу сабабли унумдорлик ўсиш суръатлари паст мамлакатнинг иқтисодий қудрати юқори бўлиши мумкин. Аксинча ҳам бўлади.

3.5. Меҳнат унумдорлигининг аҳамияти

Меҳнат унумдорлиги қанчалик юқори бўлса, шунчалик **вақтнинг қадри** ошади, чунки вақт бирлигида шунчалик кўп маҳсулот ва хизматлар яратиш ва шу туфайли кўпроқ пул топиш мумкин. “Вақт —

бу пул демакдир” деган иборанинг маъноси ҳам ма-на шунда. Меҳнат унумдорлиги ва турмуш фаровонлиги тўғри мутаносибликда бўлади. Унумдорликнинг фаровонликка таъсири иккиёқлама бўлади. Биринчидан, унумдорликнинг юксалиши эҳтиёжни қондирадиган маҳсулот ва хизматларни кўпайтиради. **Қаерда унумдорлик юқори бўлса, шу ерда турмуш даражаси ҳам юқори бўлади.** Камбағаллик ва муҳтожликнинг асл сабаби эса меҳнат унумдорлигининг паст бўлишидир, чунки **оз яратган кўп истеъмол қилиши мумкин эмас,** чунки бунда яратилган неъматлар етмай қолади.

Иккинчидан, меҳнат унумдорлигининг ортиши иш вақтини тежаб, кишиларнинг бўш вақтини кўпайтириб беради. **Бўш вақт эса жамиятнинг бойлигидир.** Иқтисодиётдаги ҳар қандай тежам вақтнинг тежалиши демакдир. Агар маҳсулот яратиш учун зарур бўлган вақт муттасил қисқариб борса, кам вақт сарфланган ҳолда эҳтиёж тўлароқ қондирилади, чунки бу кам сарфлаб кўп ишлаб чиқаришни билдиради. Нафақат ишлаб чиқаришда, балки иқтисодиётнинг бошқа жабҳаларида, хусусан, истеъмол борасида ҳам вақт тежалиши талаб қилинади. Эҳтиёжни қондиришга зарур вақт қисқариши билан бўш вақт ортиб боради, бу эса **инсон роҳат-фароғатини таъминловчи вақт бўлади.**

Яхши ишлаган яхши яшайди деган қондани фаровонликнинг бевосита меҳнат унумдорлигига боғлиқ бўлиши юзага келтиради. Бу қоида айрим ишловчи, бутун бир жамоа ва ҳатто бутун бир мамлакат халқига ҳам тааллуқли бўлади. Унумдорликнинг ижтимоий аҳамиятини унга мос равишда фаровонликнинг ортиб бориши исботлайди.

Масалан, 2000 йилда дунёдаги иқтисодиёти юксак ривожланган мамлакатларда бир ишловчи яратган маҳсулот ва хизматлар 51,3 минг доллар, иқтисодиёт заиф мамлакатларда эса 836 доллар бўлди. (Бу унумдорликни билдиради). Шунга мос равишда биринчи гуруҳ мамлакатларида жон бошига аҳоли истеъмоли 14,8 минг доллар, иккинчи гуруҳ мамлакатларида 236 доллар бўлди. Бу фаровонлик кўрсаткичидир.

3.6. Ишлаб чиқариш чегараси

Ишлаб чиқариш чегараси қанча ишлаб чиқариш зарурлиги ва бунинг имкониятлари билан белгиланади. Муайян вақтда хоҳлаганича ишлаб чиқариш мумкин эмас, чунки буни чеклаб турувчи омиллар бўлади, уларни бирданига ўзгартириб бўлмайди.

Ишлаб чиқариш имкониятларининг чегараланиши эҳтиёжга ва уни қондириш воситаларига қараб муайян вақтда қанча ишлаб чиқариш мумкинлигини билдиради.

Ишлаб чиқариш чегарасини эҳтиёжнинг катта-кичиклиги, бунга ресурсларнинг етарли бўлиши ёки етишмаслиги белгилайди. Одатда эҳтиёжлар тез ўсгани ҳолда ресурс имкониятлари бундан орқада қолади. Шундай шароитда кўшимча маҳсулотни ишлаб чиқариш нақадар маъқуллиги назарда тутилади. Кўшимча маҳсулот чиқариш унинг сарфи ошгунга қадар давом этади. Шу чегарага етгач ишлаб чиқариш серхаражат ишга айланади, шу боис сарфларни тежаш усулини топиш зарурати пайдо бўлади. Бунинг йўли топилгач яна кўшимча ишлаб чиқариш мумкин бўлади.

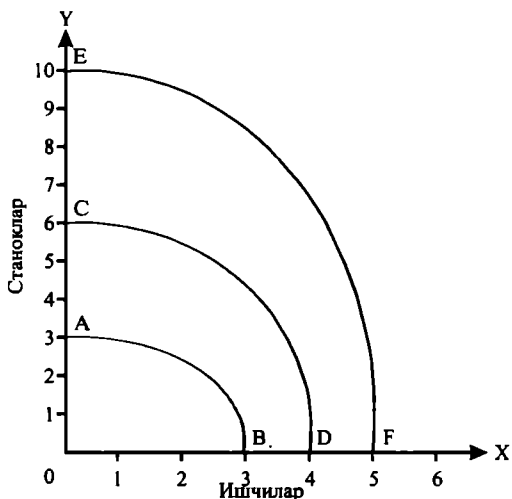
Маълумки, ресурслар ишлаб чиқариш омилларига айланади. Ишлаб чиқариш ҳажми омилларнинг миқдори ва сифатига боғлиқ бўлади. Буни **ишлаб чиқариш функцияси** ифода этади. Бу функция омилларнинг муайян нисбати шароитида маҳсулот чиқаришнинг максимумлашувини, яъни иқтисодий самарадорликнинг таъминланишини билдиради. Маҳсулотнинг қандай меҳнат сарфи билан олинishi унинг **меҳнат сифими**, қандай капитал сарфи билан олинishi **капитал сифими** бўлади. Меҳнат ва капитал ўринбосар омиллар ҳисобланади. Улардан бирининг ортиши шунга нисбатан бошқасининг камайишини билдиради. Бир ҳолатда меҳнатни кўпайтириш маҳсулот чиқаришни оширс, бошқа ҳолатда буни капитални кўпайтириш таъминлайди.

Масалан, 10 та станокда 10 киши ишлаб иш смена-сида 100 та маҳсулот чиқаради. Иккинчи сменада ишлашни уюштирилиб яна 10 киши ишласа кўшимча 100 та маҳсулот олинади. Борди-ю яна 2 та одам ишласа улар берган кўшимча маҳсулот камаяди, чунки

олдин станокда ишлаб турган 2 киши бошқа станок йўқлиги сабабли ярим сменада меҳнат қилади. Айтилган 4 киши 40 та ўрнига 20 та маҳсулот чиқаради, чунки улар ярим смена ишлайди. Демак, қўшимча меҳнатни жалб қилиш ҳисобидан маҳсулотнинг кўпайиши маълум чегарагача бўлади, сўнгра қўшимча меҳнат берган маҳсулот — буни **маргинал маҳсулот** деб аташади — камайишга мойил бўлади.

Қўшимча капитал киритишнинг ҳам чегараси бор, чунки бу меҳнат билан таъминланиши шарт. Олдинги мисолга қайтсак, 10 та станок ўрнига 12 та станок қўйиш мумкин эмас, чунки икки сменада ишланганда ҳам ишчилар етишмаганидан 2 та станок бўш қолади. Уларни ишлатиш учун бошқа станокларда ишлашни қисқартиришга тўғри келади. Қўшимча станокларни ишлатишдан, яъни қўшимча капитал киритишдан олинган маҳсулот, яъни маргинал маҳсулот ҳам кам бўлади.

Омиллар нисбати қандай бўлишини чизмада тасвирлаймиз (3.2-расм). Чизма ҳосил этиш учун ишчилар (инсоний омил) ва станоклар (моддий омил) нисбатини оламиз.



3.2 - р а с м. Ишлаб чиқариш омиллари нисбати.

Расмда икки омилнинг турли нисбати кўрсатилган (бошқа омиллар ўзгармаган деб тахмин қиламиз) АВ чизиғи бир ишчига битта станок тўғри келишини кўрсатади ($3:3=1$). Бу ерда станок етишмайди, CD чизиғи ўртача бир ишчи 1,5 станокни ишлата олишини ($6:4=1,5$) ва бу нисбатан мақбулликни билдиради. EF чизиғида ишчилар етишмаганидан станокларнинг бир қисми бекор туриб қолади. Биринчи ва учинчи ҳолатда чегара бўлган. Ундан чиқиш учун омиллар сонини ўзгартириш керак. АВ ҳолатидан чиқиш учун станоклар сонини, EF ҳолатидан чиқиш учун ишчиларни кўпайтириш зарур. Мана шунда чегара йўқ бўлади. Демак, чегара маълум вақтда ҳосил бўлади, сўнг ундан чиқилади. Бинобарин, у абадий эмас, балки ўткинчидир.

3.7. Ишлаб чиқариш натижасининг камайишга мойиллиги

Омиллардан бири ўзгармай қолган ҳолда бошқасининг қўшимча равишда ишлаб чиқаришга киритилиши маргинал маҳсулотни камайишга мойил қилади. Бу иқтисодиётда ишлаб чиқариш берган **натижанинг камайиб бориш қонуни** амал қилишидан гувоҳлик беради. Бу қонунга кўра:

Бир ишлаб чиқариш омилининг бошқа омиллар ўзгармаган ҳолда ортиб бориши натижасида шундай ҳолат юзага келадики, бунда айтилган омилдан қўшимча тарзда фойдаланиш маҳсулот чиқариш ҳажмининг қисқаришига олиб келади.

Бу қонун барча омилларнинг ишлатилишига тааллуқлидир. Унинг амал қилишини меҳнатнинг маргинал унумдорлигининг, яъни қўшимча меҳнат унумдорлигининг пасайишида кўриш мумкин, чунки қўшимча меҳнат берадиган қўшимча маҳсулот маълум чегарагача ортиб боради, сўнгра пасайишга мойил бўлади.

Ишлаб чиқариш омиллари бир-бирига мос равишда бўлмаса маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ресурс сарфлари ошади, шунга кўра олинган натижа ҳам қисқаради. Масалан, экин майдони ўзгармаган ҳолда ишловчилар сони кўпайса, қўшимча ишловчилар меҳнати берган ҳосил камаяди. Аксинча бўлиб, ишловчилар сони ўзгармаган ҳолда экин майдони кўпайса, қўшимча экин майдонидан олинган ҳосил кам бўлади, чунки

иш кучи етишмай қолади. Буни жадвалдан кўриш мумкин (3.1-жадвал).

Жадвални кузатсак ҳар икки ҳолда ҳам бир омил ўзгаргани ҳолда бошқасининг ўзгармай қолиши улар ўртасида номутаносиблик ҳосил этади, яъни улардан бири етишмаганлиги сабабли кўшимча омил бирлиги берган кўшимча маҳсулот камаяди.

3.1-жадвал.

Кўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорининг ўзгариши

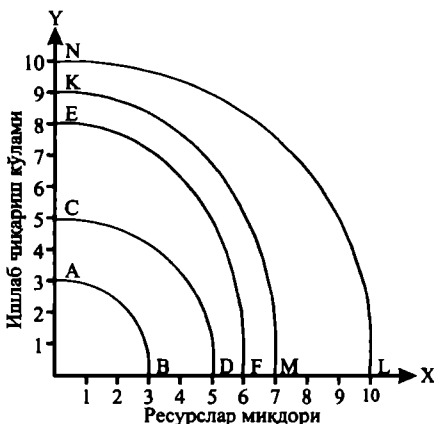
Экин майдони ўзгармаган			Меҳнат миқдори ўзгармаган		
Меҳнат миқдори	Олинган ҳосил миқдори	Кўшимча ҳосил миқдори	Экин майдони миқдори	Ҳосил миқдори	Кўшимча ер берган ҳосил
2	400	400	5	1000	1000
4	600	200	10	1500	500
6	640	40	15	1680	180
8	660	20	20	1800	120
10	670	10	25	1880	80

Бундай ҳол бўлмаслиги учун ҳамма омилларнинг мутаносиб ўсиши талаб қилинади. Маҳсулот сарфга нисбатан тезроқ ўсиши учун кўшимча киритилган омиллар тежамли ишлатилиши талаб қилинади ва бунга асосан техника тараққиёти орқали эришилади. Масалан, меҳнат сарфи 20%га кўпайгани ҳолда ишлаб чиқариш 30%га ортиши учун, яъни натижа сарфга нисбатан 1,5 баробар ($30:20=1,5$) кўп бўлиши учун кўшимча киритилган капитал янги мукаммал технологияни жорий этишга сарфланиши зарур, чунки шу йўл билан сарфлар тежалади ва улар берган маҳсулот тезроқ ўсади. Демак, ишлаб чиқариш чегарасини фақат омиллар миқдори эмас, балки уларнинг нисбати ҳам белгилар экан.

Натижанинг камайиб бориши юз берганда уни бар-тараф этиш учун омиллар нисбатини ўзгартириб, уни **муқобил ҳолатга** келтириш зарур бўлади. Бунга кўшимча киритиладиган меҳнатни ёки капитални кўпайтириш орқали эришилади, яъни ишловчилар ёхуд машина-ускуналар сони кўпайтирилади. Шунда меҳнат

унумдорлиги ўсиб, ишлаб чиқариш натижаси ҳам ортади.

Ишлаб чиқариш натижаси омилларнинг ишлатилишига боғлиқлигини англаш учун чизмани таҳлил этамиз (3.3-рasm). Чизмада омиллар ва ишлаб чиқариш ҳажми тасвирланган.



3.3 - р а с м. Ресурс ва ишлаб чиқариш кўлами.

Расмдаги АВ ва CD ёйсимон чизиқлар ресурс сарфига монанд равишда ишлаб чиқариш кўламининг ортиб боришини билдиради. EF чизиғи ишлаб чиқариш имкони чекланганлиги сабабли уни кенгайтириш учун ресурслар тежалганлигини билдиради, чунки қуйидаги DF оралиғи юқоридаги CE оралиғидан кичик. KM чизиғи эса чегара йўқолганини билдиради, чунки $FM = EK$. Аммо чегара яна қайтадан пайдо бўлиши ҳам мумкинки, буни NL чизиғи билдиради. Бу ерда яна ресурс кўп талаб қилинган, чунки $ML > KN$. Бу чегара ҳосил этган, ундан чиқиш учун ресурсларни тежашнинг янги имкониятларини топиш керак бўлади.

3.8. Кўлам самараси

Ишлаб чиқариш чегараси унинг кўлами бўлиб, яратилган маҳсулот ва хизматлар ҳажминини билдиради.

Иқтисодиётда кўлам самарадорлиги бўлиб, бу маҳсулот ва хизматларни маълум чегарада ишлаб чиқариш

қулай бўлишини билдиради. Бир ерда катта кўламдаги ишлаб чиқариш самарали бўлса, бошқа ерда ўрта ва ҳатто кичик ҳажмдаги ишлаб чиқариш самарали бўлади. Аҳоли кўп жойда супермаркет самарали бўлса, у кам ерда кичик дўкон самарали ишлайди. Алоқа, газ, электроэнергия, сув таъминоти ва темир йўл транспортида йирик корхоналар яхши натижа берса, хизмат кўрсатишда кичик корхоналар бўлгани маъқул. Масалан, 500 киши ишлайдиган сартарошхона ёки соатсозлик устахонасининг кераги йўқ, чунки унинг кўлами яхши натижа бермайди.

Кўлам самараси бу муайян кўлам шароитида энг яхши натижага эришиш ҳисобланади.

Кўлам самараси омиллар сарфига нисбатан ишлаб чиқариш натижаси қандай бўлишини билдиради. У 2 хил бўлади: **ижобий ва салбий**. Агар маҳсулот ва хизматларнинг ҳажми киритилган омиллар миқдорининг ўсишига мос келса, масалан, омиллар 1,5 марта кўпайишига монанд равишда маҳсулот ва хизматлар ҳам 1,5 марта кўпайса, кўлам самараси **доимий** ҳисобланади.

Борди-ю киритилган омилларга нисбатан ишлаб чиқариш ҳажми тезроқ ортиб борса, масалан, омиллар 1,5 марта ортгани ҳолда натижа 2 марта кўпайса, кўлам самараси **ошган** бўлади. Ўзгармаган ва ошган самара биргаликда ижобий самара ҳисобланади. Агар олинган натижа киритилган омиллардан кам бўлса, кўлам самараси **салбий** ҳисобланади. Масалан, омиллар 1,5 баробар ортгани ҳолда натижа фақат 1,2 марта кўпаяди.

Ишлаб чиқариш кўлами ва даражаси фарқланади. **Кўлам** — бу ишлаб чиқариш ҳажми. Ишлаб чиқариш **даражаси** омиллардан — ресурслардан нақадар унумли фойдаланилганлигини билдиради, яъни кам сарфлаб кўп ишлаб чиқарилишини англатади. Ишлаб чиқариш даражасини унинг умумий ҳажми эмас, балки **жон бошига қанча ишлаб чиқарилиши** билдиради. Масалан, Хитойда ишлаб чиқариш кўлами катта, лекин унинг даражаси паст. Белгияда кўлам кичик, лекин даража юқори. Шу сабабли 2002 йилда Хитойда ишлаб чиқариш кўлами 5,62 трил. доллар бўлгани ҳолда жон бошига ишлаб чиқариш 4390 долларни ташкил этди.

Белгияда эса кўлам 282 млрд. доллар, бу жон бошига 27350 долларга тенг бўлди. Демак, Белгия даражаси Хитойникидан 6,2 марта юқори.

Ишлаб чиқариш чегарасини мамлакатлар доирасида уларнинг имконияти белгилайди. Мавжуд имкониятдан ортиқча ишлаб чиқариш мумкин эмас. Бу чегарадан чиқиш учун омиллар кўпайтирилиши керак, бу эса жамғарма талаб қилади. Аммо яратилган маҳсулотларни фақат жамғариш ёки истеъмол этиб юбориш мумкин эмас. Агар улар фақат жамғарилса, тирикчилик учун ҳеч нарса қолмайди. Борди-ю булар тамомила истеъмол этиб юборилса, жамғарма бўлмаганидан моддий омиллар ривожланмай қолади.

Ишлаб чиқариш имконияти мамлакатлар бўйича фарқланади. Буни омиллар ҳажми ва сифати белгилайди. XXI асрга келиб салоҳияти кучли мамлакатларда дунёдаги аҳолининг 13,5% и яшагани ҳолда ер юзида чиқарилган маҳсулот ва хизматларнинг 80%и яратилади, аксинча иқтисоди заиф мамлакатларда аҳоли кўп бўлгани ҳолда (55%) уларнинг маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқаришдаги ҳиссаси кичиклигича (5%) қолади.

3.9. Ишлаб чиқаришнинг такрорланиб туриши

Чексиз эҳтиёжларни қондириш учун узлуксиз равишда ишлаб чиқариш керак, чунки ишлаб чиқаришда узилиш юз берса кишиларнинг ҳаётий эҳтиёжлари қондирилмайди. Ишлаб чиқариш бир дафъа юз бермасдан доимо янгиланиб, қайтарилиб туради, натижада тирикчилик неъматлари узлуксиз яратилиб борилади.

Ишлаб чиқаришнинг янгиланиши, унинг қайтарилиб туриши такрор ишлаб чиқариш дейилади. Такрор ишлаб чиқаришнинг учта тури бўлади: оддий, кенгайтирилган ва торайган такрор ишлаб чиқариш. **Оддий такрор ишлаб чиқариш** бўлганда унинг ҳажми ўзгармайди. Бунда ишлаб чиқариш ҳажми олдингича қолганидан аҳоли сони ўсган тақдирда жон бошига ҳисобланган маҳсулот ва хизматлар қисқаради. Бу эса истеъмолни олдинги даражада сақлаб туриш учун янгидан яратилган маҳсулотнинг олдингидан кўпроқ қисмини истеъмолга сарфлаб юборишни талаб қилади. Бу эса ишлаб

чиқаришдаги ресурслар сарфини камайтириш ҳисобидан бўлади ва ишлаб чиқаришни янада торайишига олиб келади. Шуни бир мисолда кўриб чиқамиз. Мамлакатда шу йилда 100 млрд. бирлик маҳсулот ва хизматлар яратилиб, шунинг 80 млрд. бирлиги аҳоли истеъмолига ва 20 млрд. бирлиги ишлаб чиқаришдаги ресурсларни кўпайтиришга юборилар эди. Аҳоли жон бошига истеъмол 800 минг бирлик эди. Оддий такрор ишлаб чиқариш юз бериб қайтадан 100 млрд. бирлик маҳсулот яратилди, аҳоли сони эса 2% кўпайди. Натижада жон бошига истеъмол 784 минг бирликка тушиб қолди. Бунда истеъмолни олдинги 800 минг даражасида сақлаш учун келаси йили сарфланадиган ресурсни жон боши ҳисобига 16 мингга ($800-784=16$) қисқартириш керак. Натижада эҳтиёж олдингидан камроқ қондирилади. Бу маъқул эмас, шу сабабли ишлаб чиқаришни кенгайтириш йўлидан бориш керак. **Кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш** — бу ишлаб чиқаришни унинг ҳажми ортган ҳолда такрорланиши, яъни янгиланиб туришидир. Бунда яратилган маҳсулот ва хизматларнинг миқдори ортиб, уларнинг таркиби янгиланиб боради, яъни эски маҳсулотлар ўрнига янгилари келади. Ишлаб чиқариш кенгайган тақдирда жон бошига ҳисобланган маҳсулот ва хизматларнинг миқдори ва шунга биноан уларнинг истеъмоли ортади. Олдинги мисолга қайтсак, ҳозир ишлаб чиқариш ҳажми 100 млрд. бирлик бўлса, келаси йили у кенгайиш туфайли 110 млрд. га етади. Агар аҳоли сони ўзгармаса, бу жон бошига истеъмолни олдинги 800 минг ўрнига 850 мингга етказди, жон бошига жамғаришни 20 мингдан 22 минг бирликка етказди. Натижада эҳтиёжнинг қондирилиши келажакда ортади.

Ишлаб чиқаришни кенгайтиришнинг асосий шarti шуки, яратилган маҳсулотларнинг ресурслардан иборат қисми жамғарилиши, яъни сарфланган ресурслар ўрнини қоплашдан ортиб қолиши ва қайтадан ишлаб чиқаришни кенгайтиришга юборилиши керак бўлади. Оддий такрор ишлаб чиқариш бўлганда янгидан яратилган ресурслар сарфланиб юборилган ресурсларнинг ўрнини қоплашга етарли бўлса, бас, чунки ресурсларни кўпайтириш талаб

қилинмайди. Ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун эса ресурсни ҳам кўпайтириш зарур бўлади. Бизнинг мисолимизда ишлаб чиқариш ҳажми 10 млрд. га кўпайган эди ($110 - 100 = 10$). Шундан 8 млрд. истеъмолга юборилса, қолган 2 млрд. ресурсларни кўпайтиради, натижада ишлаб чиқариш қайтадан кенгайди. Аммо эҳтиёжни тўлароқ қондириш учун ишлаб чиқариш ҳажми ресурс сарфига нисбатан кўпроқ ортиши керак ва бунга ресурсларни тежаш орқали эришилади. Бунда ресурс бирлигига ҳисобланган маҳсулот ва хизматлар кўпаяди. Агар ресурс 10% ошса, ишлаб чиқариш ҳажмини бундан кўпроқ, масалан, 12% ўстириш керак. Агар аҳоли 2% га кўпайса жон бошига маҳсулот 10% га ўсган бўлади ва шунга биноан жон бошига истеъмол ҳам кўпаяди.

Ҳозирги иқтисодийга хос белги кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришнинг юз беришидир. Шу сабабли ер юзида ишлаб чиқилган маҳсулот ва хизматларнинг ҳажми 1996 йилда 36,5 триллион доллар бўлса, 2002 йилга келиб у 46,9 триллион долларни ташкил этди. Маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқариш кенгайгани учун уларнинг жон бошига истеъмоли ҳам кўпайди. Аммо ишлаб чиқариш ҳолати мамлакатлар бўйича фарқланади. Агар бир ерда у ўсиб борса, бошқа ерда у депсиниб турди, яна бошқа жойда у ҳатто қисқарди.

Торайган такрор ишлаб чиқариш — бу ишлаб чиқариш ҳажми олдингидан қисқариб кетишидир. Бизнинг мисолимизда оддий такрор ишлаб чиқариш юз берганда 100 млрд. бирлик маҳсулот яратилар эди. Ишлаб чиқариш торайиб кетганда маҳсулот ҳажми, масалан, 90 млрд. бирликка тушади, натижада аҳоли жон бошига истеъмол ҳам қисқаради. Торайган такрор ишлаб чиқариш чуқур иқтисодий танглик, урушлар, табиий ёки техноген фалокатлар туфайли юз беради ва ўтқинчи характерга эга, чунки ундан тезда чиқиб кетилади. Ўзбекистонда ўтмишдаги мерос қолган танглик туфайли 1991—1994 йиллар ишлаб чиқариш торайиб кетди. 1995 йилга келиб ишлаб чиқариш пасайиши тўхтади, оддий такрор ишлаб чиқариш бўлди. 1996—2004 йилларда кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш кузатилди.

3.10. Миллий бойлик ва иқтисодий салоҳият

Кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнида яратилган маҳсулотларнинг бир қисми истеъмол этилиб юборилса, бошқа бир қисми жамғарилиб, миллий бойликка келиб қўшилади.

Миллий бойлик муайян даврда мамлакатда тўпланган моддий, маданий-маънавий неъматлар ва табиий бойликларнинг мажмуасидир.

Кенг маънода миллий бойликка булардан ташқари тўпланилган билимлар, касбий малака ва тажриба ҳам киритилади. Миллий бойлик бу айрим миллат ёки элат бойлиги эмас, балки муайян мамлакатнинг умумий бойлигидир. У ўзининг ички тузилишига қараб **меҳнат яратган бойлик ва табиат инъом этган бойликдан** иборат. Меҳнат яратган бойлик бу такрор ишлаш жараёнида узлуксиз жамғарилиб келинган хом ашё, ёқилғи, мавжуд машина-ускуна, бино-иншоотлар, аҳолига узоқ муддат хизмат қиладиган буюмлардан иборат бўлади. Табиат инъом этган бойликни меҳнат яратмайди, у бор нарса, ундан меҳнат ёрдамида фойдаланилади, холос. Бунга ернинг ўзи, ундаги бойликлар киради, уни пулга чақиб баҳоланади. Масалан, Ўзбекистоннинг ер ости бойликлари қиймати 3,5 триллион долларга тенг деб баҳоланган. Табиий бойлик қанчалик кўп бўлса шунчалик мамлакат ҳам бой бўлади. Аммо бунинг учун улар амалда ишлатилиши керак, бу эса меҳнат яратган бойлик бўлмиш ишлаб чиқариш қувватларига боғлиқ бўлади.

Миллий бойлик моддий кўринишга эга бўлсада, у моддий ва номоддий соҳада хизмат қилади. Моддий соҳадаги бойлик капитал шаклига эга ва маҳсулотларни ишлаб чиқаришга хизмат қилади. Булар жумласига ишлаб чиқариш бинолари, иншоотлари, машина ва механизмлар, транспорт воситалари, йўллар, каналлар, сув омборлари киради. Номоддий соҳадаги бойликка ижтимоий хизмат кўрсатиш соҳаларидаги (таълим, маданият, санъат, соғлиқни сақлаш, спорт, туризм ва ҳ.к.) бинолар, қурилмалар, машина-механизмлар, транспорт воситалари киради.

Улар номоддий шаклдаги турли хизматларни кўрсатишда ишлатилади.

Бойликнинг махсус тури — бу **интеллектуал бойлик**дирки, бу адабиёт ва санъат асарларидан, тўпланган билимлардан иборат бўлади. Миллий бойлик қандай даврда ишлатилишига қараб 2 қисмга ажралади: 1) **авлоддан-авлодга ўтувчи бойлик**. Бу бир неча авлодга хизмат қилувчи тарихий бинолар, иншоотлар, сув омборлари, йўллар, каналларни ўз ичига олади. Масалан, Самарқанддаги меъморий ёдгорликлардан тарихий обида сифатида деярли 20 авлод фойдаланиб келади. Катта Фарғона каналидан 1939 йилдан буён фойдаланиб келинмоқда, у яна бир неча авлодга хизмат қилади; 2) **бир авлодга** ва унинг турли гуруҳларига хизмат қилувчи бойлик. Бунга узоқ вақт хизмат қилувчи буюмлар, кичик бинолар, қурилмалар, ускуналар киради.

Миллий бойлик доимо ҳаракатда бўлади ва буни унинг **айланиб туриши**, деб аташади. Бойлик аввал яратилади, сўнгра ишлатилади ва ниҳоят ишлаб чиқариш ҳисобидан тўлдирилиб борилади. Маълумки, яратилган маҳсулотнинг бир қисми жорий истеъмол натижасида йўқ бўлиб кетса, бошқа қисми жамғарилади. Жамғарилган маҳсулотлар биринчидан ишлатилган бойликнинг ўрнини тўлдирса, иккинчидан унинг миқдоран ўсиб боришини таъминлайди. Демак, миллий бойликнинг айланиб туриши унинг **сарфланиши, тикланиши ва ўсишидан** иборат. Миллий бойлик ҳаракати эса йиллар, ҳатто асрлар оша давом этади. Аммо миллий бойлик таркибига кирувчи нарсаларнинг айланма ҳаракати ҳар хил вақтда кечади. Узоқ вақтда хонадонда ишлатиладиган буюмлар (мебел, жиҳозлар, машина ва ҳ.к.) тезда тўзийди ёки урфдан қолиб истеъмолдан чиқиб кетади. Ёқилғи, хом ашё ғамламалари ва машина-ускуналар ҳам тезда ишлатилиб кетилади ва қайтадан ҳосил этилади. Бинолар, йирик иншоотлар, портлар, аэродромлар, сув омборлари, каналлар, темир ва автомобил йўллари ғоят узоқ хизмат қилади, улар ҳаракати ўн ва ҳатто юз йиллар давом этади.

Табиий бойликларнинг бир қисми (масалан, тупроқ ҳосилдорлиги, сув, ўрмон бойлиги ва ҳ.к.) инсон иштирокида тикланиб туради, бошқа қисми эса (маса-

лан, нефть, газ, кўмир, руда захираси ва ҳ. к.) тиклан-майди, улар ишлатилиб бўлгач йўқ бўлиб кетади ёки бошқача бойлик шаклига киради. Масалан, руда тугагач, у темир-терсак шаклига киради ва қайтадан ишлатилади.

Миллий бойлик такроран яратилиш жараёнида кўпайиб боради, бу мамлакат иқтисодий салоҳияти ошганини билдиради.

Жамиятнинг ишлаб чиқариш қобилияти унинг иқтисодий салоҳияти деб аталади.

Бу салоҳият миллий бойликнинг миқдори ва унинг сифати ҳамда таркибига боғлиқ бўлади. Бойлик қанчалик катта бўлса ва унинг таркибида ишлаб чиқариш омилларини ташкил этувчи бойлик қанчалик кўп бўлса шунчалик иқтисодий салоҳият кучли бўлади. Аммо эришилган ва бўлғуси салоҳият фарқланиши керак.

Эришилган салоҳият — бу амалда иш бераётган салоҳият, у маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқаришни таъминлаб турувчи салоҳият. Бу жон бошига ишлаб чиқилган товарлар ва хизматларнинг пулда ифодаланган миқдори билан ўлчанади ва мамлакатлар бўйича фарқланади. Масалан, бу кўрсаткич 2002 йилда АҚШда — 35060 долл., Японияда 26070 долл., Францияда — 26180 долл., Англияда 25870 долл., Бразилияда — 7250 долл., Россияда — 7820 долл., Хитойда — 4390 долл., Ҳиндистонда — 2570 долл.дан иборат бўлди.

Бўлғуси салоҳият — келажакда иш бериши мумкин бўлган салоҳиятдир. Масалан, ишлатилаётган станоклар, иш кучи ва ҳар хил конлар амалдаги реал салоҳият бўлиб, бу яратилган маҳсулот ва хизматларда ифода этилади. Станоклар захиралари (захирадаги қувватлар) жалб этилиши мумкин бўлган меҳнат ресурслари борлиги аниқ, лекин ҳали ишлатилмаган конлар бўлғуси — истиқболдаги салоҳиятни ташкил этади. Мавжуд салоҳиятнинг ишлатилиши ва бўлғуси салоҳиятнинг нақадар тез ишга киришига қараб такрор ишлаб чиқариш юз беради. Масалан, Норвегия бундан 50 йил муқаддам Европадаги иқтисодиёти кучсиз мамлакат бўлган. Энг шимолдаги нефть ва газ конларининг жа-

дал ишлатилиши туфайли Норвегия жон бошига яратилган маҳсулот ва хизматлар ҳажми жиҳатидан Европада учинчи ўринга, дунёда бешинчи ўринга чиқиб олди.

Х у л о с а л а р

1. Ресурслар ишлаб чиқаришда унинг омилларига айланиди, буларга ер, меҳнат, капитал, тадбиркорлик қобилияти ва информация (ахборот) киради. Булар 3 гуруҳга ажралади: моддий-ашёвий, шахсий-инсоний ва информацион омиллардир. Булар ишлаб чиқаришда ҳар хил роль ўйнайди.

2. Ишлаб чиқариш омиллари яхлитликда амал қилади, уларнинг бирикиши натижасида маҳсулот ва хизматларнинг яратилиши юз беради. Маҳсулотлар ва хизматлар натурал ва товар шаклига эга бўлади. Булар пировард ишлатилишига қараб истеъмол буюмларидан ва моддий ресурслардан иборат бўлади.

3. Ресурслар чекланганидан ўсиб бораётган эҳтиёжларни қондириш учун ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш талаб қилинади. Самарадорлик ишлаб чиқаришда олинган натижанинг бунга кетган сарфлар билан қиёсланишидир. Кам сарфлаб кўп натижа олинган ерда самарадорлик юқори ҳисобланади. Самарадорлик — меҳнат унумдорлиги ҳосиласидир. Меҳнат унумдорлигини оширувчи омиллар сирасига техника-технология даражаси, иш кучининг сифати, табиий шароитнинг қулайлиги ва меҳнат стимуллариининг таъсирчанлиги киради.

4. Ишлаб чиқариш чегараси бўлиб, бу муайян ресурслар шароитида фақат маълум ҳажмда ишлаб чиқариш мумкинлигини билдиради. Мазкур чегара ишлаб чиқариш кўламини ҳосил этади, бунини ресурслар миқдори, сифати ва уларнинг маълум нисбатда ишлатилиши белгилайди. Ишлаб чиқариш даражаси унинг нақадар ривожланганлигини билдиради, меҳнат унумдорлигида ифодаланади. Кўлам ишлаб чиқариш умумий ҳажми билан ўлчанса, даража бир ишловчига ва жон бошига ишлаб чиқариш миқдори билан ўлчанади.

5. Ишлаб чиқариш доимо такрорланиб ва янгиланиб туради. Такрор ишлаб чиқариш оддий, кенгайтирилган ва тораилган бўлади. Кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш миллий бойликни кўпайтириш шартини ҳисобланади. Миллий бойлик таркибан моддий, табиий ва интеллектуал бойлик-

дан, бир авлодга ва бир неча авлодга хизмат қилувчи бойликдан иборат. Бойлик қанчалик кўп бўлса, шунчалик иқтисодий салоҳият кучли бўлади. Салоҳият ишлаб чиқариш имкониятлари бўлиб, бу эришилган ва истиқболдаги салоҳиятлардан иборатдир.

Таянч тушунчалар:

Ишлаб чиқариш омиллари; моддий-ашёвий омил; шахсий-инсоний омил; информацион омил; ишлаб чиқариш омилларининг бирикиш усуллари; ишлаб чиқариш секторлари; натурал ва товар ишлаб чиқариш; истеъмол буюмлари ва моддий ресурсларни ишлаб чиқариш; ишлаб чиқариш самарадорлиги; меҳнат умумдорлиги; меҳнат унумдорлиги омиллари; ишлаб чиқариш чегараси; ишлаб чиқариш даражаси; такрор ишлаб чиқариш; миллий бойлик; иқтисодий салоҳият.

IV б о б. ИЖТИМОЙ-ИҚТИСОДИЙ ТИЗИМЛАР

4.1. Ижтимоий-иқтисодий тизим белгилари

Кишиларнинг иқтисодий фаолияти жамиятда кечадими, бу жамиятда эса ўзига хос ички тузилиши, яъни анатомияси борки, унинг таркибида ижтимоий-иқтисодий тизим алоҳида ўрин тутади.

Ижтимоий-иқтисодий тизим — бу иқтисодиёт тарраққиётининг умумий шарт-шароитидир.

Тизимлар баҳоланганда турли назарий оқимлар унинг бош мезонига ҳар хил қарашади. Булардан бири бош мезон сифатида ижтимоий-синфий фарқларни элса, бошқаси технология даражасини ёки тирикчилик неъматларини яратиш усулларини, яна бошқаси бошқаришнинг турлича бўлишини асос қилиб олади. Аммо кўпчилик назарияларда тизим белгиларига комплекс (яхлитликда) қараш зарурлиги, аммо бу белгилар гурлича бўлиши қайд этилади. Тизимлар баҳоланганда моддий, ижтимоий-иқтисодий ва ғоявий шароит биргалликда қаралиши керак. Бунда нимани ва қандай усуллар билан ишлаб чиқарилиши аниқ бўлади. Моддий шарт-шароит белгилари бу яратилган маҳсулот ва кизматларнинг қандай бўлиши, яъни уларнинг натурал маҳсулот ёки товар маҳсулоти бўлиши, уларнинг таркибий тузилишининг қандайлиги, моддий шаклдаги ёки номоддий хизмат шаклида бўлишидан иборатдир. Аммо моддий шарт-шароит тавсифланганда ресурсларнинг қандайлиги ҳам назарда тутилади. Табиатдаги неъматлар тўғридан-тўғри ердан олиб истеъмол этилиши ёки табиатга таяниб маҳсулотларни ишлаб чиқариш мумкин. Бир ерда улар фақат сарфланса, бошқа ерда уларнинг тикланиши ҳам юз беради. Инсон меҳнати яратган моддий ресурсларнинг сифати меҳнат шарт-шароитига таъсир этади. Ишлаб чиқаришда қўл меҳнатига асосланган, оддий машиналарни қўллашга, мукамал машиналар туркумини қўллашга асосланган технология, оддий механик ишлов бериш ёки физикавий, кимёвий, биокимёвий, биофизикавий

таъсир этиш технологиялари моддий шарт-шароитни тавсифлаб, тизимларни фарқлантиради. Тизимлар белгиларини аниқлашда ишлаб чиқариш шахсий инсоний омилининг сифатли тавсифлари ҳам аҳамиятлидир. Тизимлар қандай иш кучининг қўлланиши билан ҳам ажралиб туради. Бир ерда умуман хат-саводсиз, ҳеч бир малака талаб қилмайдиган кишиларнинг иш кучи ишлатилса, бошқа ерда дастлабки хат-саводни эгаллаган, қандайдир касбий маҳорат ва тажрибага эга иш кучи қўлланади, яна бошқа бир ерда билим даражаси гоят юқори, замонавий фан-техника ютуқларини қўллашга қодир, ўз касбини тезда ўзгартира оладиган ва ҳаракатчан ходим меҳнати ишлатилади.

Ҳамма тизимларда меҳнат тақсимооти юз бериб, меҳнат, биринчидан, ихтисослашади; иккинчидан, меҳнат турлари бир-бири билан боғланиб, бир-бирини тўлдиради. Натижада маҳсулот жамиятдаги ўзаро боғланган меҳнат турларининг натижаси бўлади. Ҳамма тизимларда меҳнат турлари ўрин алмашади, кишилар бир меҳнатдан бошқа меҳнатга ўтадилар, ўз касбини ўзгартирадидилар. Турли тизимларда, уларни ташкил этувчи унсурларнинг ўзаро боғланиши ҳар хил бўлади. Шундай боғланишлар орасида омилларнинг бирикиш усули асосий ўрин тутаети, шу жиҳатдан тизимлар фарқланади. Тизимлар тафсилотида ижтимоий-иқтисодий муносабатларнинг мазмуни ҳам муҳим мезон ролини ўтайди. Буни энг аввал мулкчилик белгилаб беради.

Мулкчилик муносабатлари — жамиятдаги бойликларни ўзлаштириш хусусидаги иқтисодий муносабатлардир.

Мулкчилик, биринчидан, инсон билан бойлик бўлмиш буюм ёки бошқа нарса ўртасидаги муносабат, иккинчидан, бойлик хусусида кишилар ўртасида юзага келадиган муносабатдир. Кишилар буюмларни ўзиники қилиб олгандагина ўзлаштиришлари мумкин, чунки жамиятда ўзганикени ўзлаштириб бўлмайди. Бойликнинг ўзиники ёки ўзганики бўлиши кишиларни мулкдор ёки мулксиз қилиб, улар ўртасида маълум алоқаларни юзага келтиради. Мулк соҳиби мустақил ўз мулкига таяниб иш юритади, у қарам эмас. Мулксиз,

ўзга мулкни ижарага олиб фаолият юргизиши ёки мулкдорга ёлланиб, ёки ночорликдан унга қарам ҳолда ишлаши, бировнинг қўлига қараб қолиши мумкин. Мулкчиликнинг икки томони бор: 1) мулк объекти, яъни ниманинг мулк ҳисобланиши; 2) мулк субъекти — кимларнинг мулк соҳиблари бўлиши. Ресурслар кимники бўлса, уларни ишлатишдан келган натижа шуларники бўлади. Шунга қараб ўзлаштириш икки йўсинда боради: 1) ишлаб чиқариш ресурсларини ўзлаштириш, бунда моддий ресурслар ишлаб чиқариш соҳибининг мулкига айлангандан сўнг ўзлаштирилади. Ишлаб чиқаришдаги ўзлаштириш бирламчи, чунки бу ерда ишлаб чиқаришнинг омиллари бирикади. Мана шу омилларнинг ўзлаштирилишига қараб, меҳнат натижаларига нисбатан мулк шаклланади; 2) ишлаб чиқариш натижаларини ўзлаштириш — яратилган маҳсулот ва хизматлар кимнинг мулкига айланишини билдиради. Ресурслар кимнинг мулки бўлса, натижа ҳам шуники.

Иқтисодий тизим баҳоланганда мулк кимники бўлишининг ўзи кифоя қилмайди, бунинг учун мулкнинг қандай усулда иқтисодий жиҳатидан амалга оширилиши, яъни мулкдан қандай йўллар билан даромад топилишини ҳам ҳисобга олиш зарур. Гап шундаки, мулк манфаатни, манфаат эса мулкдор мақсадини ҳосил этадики, бунга ҳар хил воситалар билан эришилади. Турли тизимлар уларда қайси мулк шаклининг устуворлиги билан ҳам ажралиб туради. Тарихан жамоат мулки, хусусий мулк ва давлат мулки мавжуд бўлган, лекин бу мулкларнинг ички тузилиши фарқланган, улар ҳар хил усулда иқтисодий жиҳатдан амалга ошган. Масалан, ер хусусий мулк бўлса, унинг эгаси бундан оладиган даромади уни ижарага беришидан, сотишдан ёки ўзи ишлов беришидан келади. Ерга ишлов бериш ўз меҳнати ҳисобидан, эркин ёлланган ўзга меҳнати ҳисобидан ёки зўрлаб ишлатилган кишилар меҳнати ҳисобидан бўлади. Турли тизимларда қуйидаги мулк шакллари амал қилади: 1. **Хусусий мулк** — бу айрим соҳибларга тегишли мулк бўлиб, унинг икки кўриниши бор. Биринчиси индивидуал, иккинчиси корпоратив, хусусий мулк. Индивидуал мулк — бу айрим индивидга қарашли, фақат унинг

ўзига даромад келтирувчи мулк. Корпоратив хусусий мулк — бу корпорация (бирлашма) доирасида амал қилувчи мулк. Буни индивидуал тарзда ишлатиб бўлмайди, чунки у бирлаштирилган мулкнинг бир қисми. Мазкур мулк эгаси мулкидан келган даромад-ни умумий даромаднинг бир улуши сифатида олади.

2. **Жамоат мулки.** Бу жамоага бирлашган кишиларнинг умумий мулки. Бу қавм-қариндошлар, бир ерда истиқомат қилувчи кишилар ва маълум мақсад йўлида кўнгилли тарзда бирлашган кишилар мулки. Бу мулкдан даромад топишнинг асосий шarti жамоа фаолиятида қатнашиш ҳисобланади. 3. **Давлат мулки** — бу давлатга қарашли ресурслар ва яратилган маҳсулотларнинг, умуман бойликнинг давлат томонидан ўзлаштирилишини билдиради. Бу мулк давлат пайдо бўлиши билан вужудга келади, аммо унинг мақсади ва миқёси ўзгариб туради. У хусусий ва жамоа мулкидан ўсиб чиқади, яъни уларга тегишли моддий ва маънавий неъматлар давлат тасарруфига ўтади. Айтилган мулк шакллари ҳамма тизимларга хос бўлади, лекин улар турли қоришмада мавжуд. Бу ерда мулк шакллари-нинг нисбати улардан қайси бирининг устуворлиги билан тавсифланади.

Тизимни тавсифловчи иқтисодий муносабатлар мулкчилик билан чекланмайди, балки хўжалик алоқаларининг характери, меҳнат стимуллари-нинг қандайлиги билан ҳам ажралиб туради. Уларнинг ҳосиласи эса иқтисодий механизмдир.

Иқтисодий механизм — бу иқтисодий ривожланиш-ни таъминловчи барча воситаларнинг мажмуасидирки, булар бошқаришда қўлланилади.

Тизимлар иқтисодиётни бошқариш усуллари билан ҳам тавсифланади. Бир ерда бошқаришнинг иқтисодий зўрлаш механизми бўлса, бошқа ерда гуруҳий манфаатга интилиш ёки индивидуал манфаатларни юзага чиқариш, яъни иқтисодий рағбатлантириш механизми амал қилади, яна бошқа ерда меҳнатга сиёсий-ғоявий ундаш, моддий эмас, балки маънавий-руҳий стимулларга урғу берилади.

Тизим деганда унинг таркибида ноиқтисодий муносабатларни, хусусан, мафкуравий муносабатларни

қам кўриш керакки, улар сиёсий, ҳуқуқий, ахлоқий, диний ва бошқа шаклларга эга бўлади. Аммо уларнинг қар бирида иқтисодиёт муҳри бор. Турли тизимнинг ўз иқтисодиётига мос равишда ўз дунёқараши мавжуд бўлади. Ғоясиз одам бўлмайди, у маълум ғояга риоя қилиб иш тутади. Демак, мафқурасиз тизим бўлмайди. Бир тизимда мустабидлик ва зўрлик ғояси бўлса, бошқасида эркинлик ва демократия ғояси, яна бошқасида давлатга тобелик ва итоаткорлик ғояси ус-гувор бўлади. Машҳур инглиз иқтисодчиси М. Кейнс айтганидек, дунёни иқтисодчилар ва сиёсатчилар ғояси бошқариб туради. Ғоя эътиқоднинг ўзи билан чекланмай, маълум хатти-ҳаракатларни келтириб чиқаради. Иқтисодий сиёсат ҳам тизимга киради. Бу иқтисодий соҳадаги йўл-йўриқ ва чора-тадбирлар мажмуаси бўлиб, маълум мақсадни кўзлайди. Улар иқтисодиётга таъсир этиш воситаси ҳисобланади. Иқтисодий сиёсатни давлат ёки айрим мулк соҳиблари юритадилар. Бундан умумдавлат манфаати, индивидуал ёки гуруҳий манфаат кўзланади. Демак, **тизимларнинг қиёфасини бир қатор белгилар шакллантирадики, булар моддий-ашёвий, шахсий-инсоний, ижтимоий-иқтисодий, сиёсий-ғоявий белгилардир.** Булардан энг асосийси ижтимоий-иқтисодий белгилардир. Аммо бошқа белгиларни ҳам назардан қочириб бўлмайди, чунки улар ҳам иқтисодий ривожланишга таъсир этади. Шу сабабли тизимларнинг асосида иқтисодиёт ётса-да, уларни соф иқтисодий ҳолда эмас, балки бошқа белгилар билан ҳам тавсифлаш зарур.

4.2. Ижтимоий-иқтисодий тизим турлари

Иқтисодий фаолият ҳар доим муайян тизимлар доирасида кечади. Булардан ҳар бирининг ўз хусусиятлари бўлади. Юқорида айтиб ўтилган белгилар асосида зич тизимлар баҳоланганда улар уч типга ажратилади. Бу анъанавий тизим, бозор тизими ва тоталитар-режали тизимдир. Булар орасидаги илк бор шаклланган, энг кўҳна тизим — бу анъанавий тизимдир.

Анъанавий тизим. Инсоннинг иқтисодий фаолияти дастлаб мана шу тизимда юз берган. Унинг аломатлари сарқит сифатида узоқ сақланилди, ҳатто ҳозир ҳам

онда-сонда учраб туради. Анъанавий тизим ҳукмрон бўлган давр ғоят узун даврдир.

Анъанавий иқтисодиёт — бу ўта заиф ишлаб чиқариш омилларига таянган, кам унумли натурал ишлаб чиқаришга, анъаналар шаклига кирган ижтимоий-иқтисодий муносабатларга асосланган иқтисодиётдир.

Анъанавий тизим ишлаб чиқариш омилларининг кучсизлиги, иқтисодиётда табиий ресурсларнинг бирламчи бўлиши билан ажралиб туради. Ишлаб чиқариш фаолияти табиатдан тартибсиз ва ҳатто ваҳшиёна фойдаланишга асосланади. Иқтисодиёт ғоят ресурсталаб бўлади, чунки ресурсларнинг тежалишини таъминловчи технология ривожланмаган бўлади. Ишлаб чиқаришда қўл меҳнати устувор, табиат кучларидан оддий усулда фойдаланилади. Табиатда мавжуд энергия манбалари ишлатилади. Дастлаб табиатда учрайдиган маҳсулотлар териб олиниб истеъмол қилинади, сўнгра табиатга таяниб маҳсулотлар ишлаб чиқарилади. Меҳнат унумдорлиги ғоят паст бўлиб, бу маҳсулотларни ҳаммага етарли қилиб ишлаб чиқариш имконини бермайди, турмуш даражаси паст бўлади.

Анъанавий тизим дастлаб жамоат мулки, сўнгра эса индивидуал хусусий мулкка таянади. Жамоат мулки бу қон-қариндошчилик асосида бирлашган ёки ягона ҳудудда яшовчи кишиларнинг умумий мулки ҳисобланади. Масалан, XX аср бошларида Фарғона водийси ҳудудидаги хусусий ерлар ҳаёт ерлари деб, қишлоқ жамоасига қарашли катта ерлар пайкал деб номланган.

Хусусий мулкнинг иқтисодий жиҳатдан амалга оширилиши меҳнатга жисмонан зўрлаш, меҳнатга иқтисодий мажбурлаш ва ниҳоят мустақил ишлаб чиқарувчининг эркин меҳнат қилиши асосида юз беради. Жамоат эса биргаликда меҳнат қилишга асосланади.

Анъанавий тизимга **натурал ишлаб чиқариш** хос бўлади. Натурал ишлаб чиқариш бу маҳсулотларни ишлаб чиқарувчиларнинг ўз эҳтиёжини қондириш учун яратилиши бўлиб, бунда маҳсулотлар онда-сонда сотилади ёки бартер қилинади. Натурал хўжалик майда, тарқоқ, бир хил типдаги хўжаликларнинг массасидан, якка деҳқон, оилавий, давлат ва жамоа, йирик ер

эгалари хўжаликларидан иборат бўлган. Бу хўжаликларда ишлаб чиқариш хом ашёни олишдан бошлаб, то тайёр маҳсулот истеъмолигача бўлган меҳнат жараёнини ўз ичига олади. Ишлаб чиқариш аграр характерда бўлган, яъни унинг асосини қишлоқ хўжалиги ташкил этади, саноат эса унинг қўшимчаси ҳисобланади.

Анъанавий тизимга иқтисодий **автаркизм**, яъни иқтисодиётнинг ўз қобилигига ўралиб биқиқ ҳолда бўлиши, иқтисодиётнинг ёпиқлиги хосдир. Автаркизм ўзини-ўзи маҳсулот билан таъминлаб ўзгалар билан камдан-кам алоқа қилишдир. Бу барча иқтисодий жараёнларни тор доира билан чеклайди. Иш кучи ва моддий ресурслар муайян хўжаликка жуда қаттиқ бириктириб қўйилади ва кўчиб юришдан маҳрум бўлади. Бу билан иқтисодий ўсиш йўллари ҳам тўсиб қўйилади.

Бу тизимда ишлаб чиқаришнинг кенгайиши узоқ даврда, ғоят сустлик билан боради. Бу қўшимча ресурсларни жалб этиш ҳисобидан, яъни қўшимча иш кучи ва табиий ресурсларни ишлаб чиқаришга киритиш ҳисобидан бўлади.

Ишлаб чиқариш ҳажм жиҳатдан жуда кичик, унинг турлари эса оз бўлганидан энг оддий эҳтиёжларни қондиришга бўйсундирилади. Анъанавий тизим **консерватив**, эскиликка мойил бўлиб, янгиликни камдан-кам яратади, унинг асрлар давомида сақланиши ҳам шунда. Унга **ўта архаик**, яъни даққионуздан қолган муносабатлар хос бўлиб, улар узоқ вақтгача сақланиб келади. Бу асрлар оша авлоддан-авлодга ўтган иқтисодий одатлар ва кўникмалардан иборат бўлади, улар узоқ вақт сақланиб қолганидан анъаналар шаклига киради. Бу тизимнинг анъанавий деб аталиши ҳам шунда. Бу тизим ғоят узоқ сақлансада, унинг бағрида секин-аста бозор муносабати ривожланиб, янги тизим пайдо бўлади.

Бозор тизими. Бу анъанавий тизим ўрнига келувчи янги тизимдир. У ўзининг бир қатор белгилари билан ўтмишдошидан ажралиб туради.

Бозор иқтисодиёти —бу мукамал ишлаб чиқариш омилларига эга бўлган, товар-пул муносабатларига асосланган, аниқ ижтимоий мўлжали бор, бозор сигналларига биноан ва пул воситасида бошқарилиб турувчи иқтисодиётдир.

Бозор иқтисодиёти машиналашган ишлаб чиқаришга асосланади. Бу ерда ишлаб чиқаришнинг моддий омиллари серунум машиналар тизимидан иборат. Ашёвий ресурслар фақат табиий бўлмасдан, балки янгидан яратилган ҳам бўлади. Техникавий даражаси юқори, машиналашган индустриал ишлаб чиқаришга мос равишда саводли, малакаси ва иш тажрибаси юксак бўлган ходимлар иш кучи қўлланилади. Ишлаб чиқаришнинг омиллари ривож топганидан юксак, илгари бўлмаган меҳнат унумдорлигига эришилади. Ишлаб чиқаришда қўлланиладиган табиий ресурслар самарали ишлатилиши билан бирга тикланиб, яъни қайтадан ҳосил этилиб ҳам турилади.

Бозор тизими **хилма-хил мулкчиликка** асосланади, аммо хусусий мулкчилик устуворлик қилади. Бундан ташқари жамоа ва давлат мулки ҳам амал қилади. Аммо ҳеч бир мулк монополияси — якка ҳукмронлиги ташкил топмайди, чунки мулклар ўртасида мувозанат сақланади, бир мулкнинг бошқаси томонидан сиқиб чиқарилиши юз бермайди, чунки ҳамма мулк шаклларининг эркин ривожланиши кафолатланади.

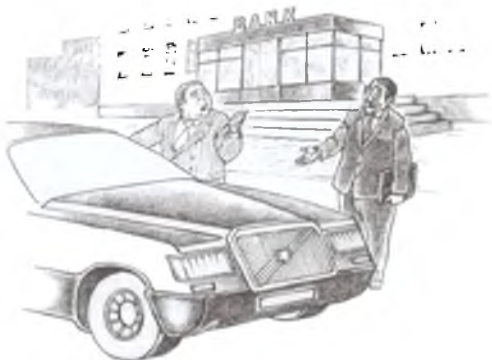
Ўзбекистон Республикасининг Конституциясига биноан «Бозор муносабатларини ривожлантиришга йўналтирилган Ўзбекистон иқтисодиётининг негизини хилма-хил шакллардаги мулк ташкил этади... Хусусий мулк бошқа мулк шакллари қатори дахлсиз ва давлат ҳимоясидадир»¹.

Бозор иқтисодиётида маҳсулотлар **товар шаклига** эга бўлади, улар олди-сотди қилиш орқали айирбошланади. Товар маҳсулот ва хизматларнинг умумий шаклига айланади. Бу билан бозор тизими анъанавий тизимдан тубдан фарқланади. Бозор иқтисодиёти уч субъектlidir. Булар фирмалар, хонадонлар ва давлатдир. Улар ўртасидаги муносабатлар товар-пул муносабатидир. Фирмалар товар ишлаб чиқарсалар, хонадонлар уни сотиб олади, хонадон фирмаларга ресурс етказиб беради. Давлат идоралари ва маҳкамалари фирмалар ва хонадонларга хизмат кўрсатади, улардан эса ресурслар ва тайёр товарларни сотиб олади. Бозор тизимида айирбошлаш бартер шаклида эмас, балки пул восита-

¹ Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. Т., 2003, 11-бет.

сида олди-сотди қилиш шаклида бўлади. Пул иқтисодий алоқаларнинг ягона, универсал воситасига айланади. Ҳамма нарсани пул ҳал қилади дегани мана шунда. Пул воситасида ҳар қандай олди-берди ишларини, яъни тўловларни амалга ошириш мумкин бўлади.

«БОЙ БЎЛИШ УСУЛИ»



— Супер машина муборак бўлсин, бойиб кетибсан, нима иш қиляпсан?

— Мен банкирман, банкирман, дўстим.

Бозор иқтисодиёти эркин иқтисодий танлов қондасига асосланади. Нимани, қанча ва ким учун ишлаб чиқариш зарур деган муаммони бозорнинг ўзи ҳал қилади. Бозордан келадиган сигнал (нарх)га қараб нима қилиш аниқланади, шунга биноан ресурслар тақсимланади ва ишлатилади. Фаолият тури эркин танланади, ҳамма ишлаб топганини ўзи олади.

Бозор муносабатларининг ҳар бир субъекти, бу корхонами, давлатми, айрим кишими —бунинг аҳамияти йўқ, ўз манфаатини кўзлаб фаолият юргизади. Аммо, ҳеч ким хоҳлаган ишини қила олмайди. У бозор билан ҳисоблашишга мажбур, акс ҳолда иши юришмайди, даромад топмайди, хонавайрон бўлади. Ишлаб чиқарувчи ҳам, истеъмолчи ҳам нима қилиш кераклигини бозордан билиб олади.

Бозор иқтисодиёти шароитида ўзаро муносабатлар манфаатларни кўзлаган ҳолда ўрнатилади. Иш юзасидан бўлган муносабатлар (шериклик) эркин шаклланади. Турли ишлаб чиқарувчилар бир-бири билан ман-

фаатли алоқа ўрнатадилар. Бозорда эса харидор билан сотувчи бир-бирини эркин танлайди. Бозор иқтисодиётида **товар тақчиллиги** бўлмайди, шу сабабдан бозорда ишлаб чиқарувчи эмас, балки истеъмолчи (харидор) ўз измини ўтказади, товар ва хизматларни сифатига ва нархига қараб танлаб олиш имконига эга бўлади.

Бозор иқтисодиётининг яна бир белгиси — **нарх-навонинг эркин ташкил топишидир**. Товарлар нархини давлат юқоридан белгиламайди, нарх айрим ишлаб чиқарувчи ёки истеъмолчи тазйиқи остида шаклланмайди. Нарх бозордаги талаб ва таклифга қараб, харидор билан сотувчининг савдолашувиға биноан юзага келади. Бозор муносабатига келишилган нархлар хизмат қилади. Улар эса пул билан ўлчанади.

Бозор иқтисодиётининг белгиси унинг иқтисодий механизмида **рақобатнинг мавжудлигидир**. Рақобат иқтисодий муносабатлар иштирокчиларининг хусусий, ўзгаларниқидан алоҳидалашган манфаати борлигини билдиради, лекин бу манфаат йўлида кураш қабул қилинган қоидаларға риоя қилиш асосида боради. Манфаатларни юзага чиқаришнинг бирдан-бир йўли талабгир, яъни кишилар учун зарур товарларни ишлаб чиқаришдир. Рақобат моддий ва меҳнат ресурсларини кам сарфлаган ҳолда кўплаб ва сифатли товарлар ишлаб чиқаришға ундайди. Шу жиҳатдан рақобат бозор иқтисодиётини **ҳаракатта солувчи кучдир**.

Бозор иқтисодиёти эркин бўлганидан у монополия (якка ҳукмронлик) билан сиғишмайди. Монополия рақобатни чеклайди, шунинг учун у маъқул эмас. Монополия турғунликни юзага чиқаради, ташаббусни чегаралайди. Шу сабабли бозор иқтисодиёти у билан чиқиша олмайди. Мана шу жиҳатдан бозор иқтисодиёти **антимонопол** йўналишға эга.

Бозор иқтисодида манфаатлар тўқнашганда рақобат юз берса, улар уйғунлашганда **партнёрлик** (шерикчилик) алоқалари пайдо бўлади. Ишлаб чиқаришнинг ихтисослашуви корхоналардан бир-бириға товар ва хизматларни етказиб беришни талаб қилади. Шу сабабли иқтисодий алоқалар тасодифий эмас, балки мунтазам тус олади. Бу алоқаларни юзага чиқарувчи омил ўзаро ишонч ҳисобланади. Ишонч бор ерда партнёрлик пайдо бўлади.

Бозор иқтисодиёти **ижтимоий йўналиши** бор иқтисодиётдир, яъни у пировардида фаровонликни таъминлашга қаратилади. Бозорга кишилар турмушини фаровон қиладиган товарлар чиқарилгандагина товар ишлаб чиқарувчиларнинг иши юришади, акси юз берса улар товарларни сота олмай хонавайрон бўладилар. Рақобат товарларни сифатли қилиб, кўплаб ва арзон ишлаб чиқаришга ундайди. Бозор иш қобилияти бор кишиларни яхши ишлаб, яхши пул топишга ундайди.

Бозор тизимида **бой бўлиш** тақиқланмайди, ишлаб пул топиш қобилияти эса ҳар хил, шу сабабли кишилар даромад жиҳатидан жиддий фарқланадилар. Аҳоли бой, ўртаҳол ва камбағал қатламларга ажралади. Бой бўлиш ўрнатилган сифатида хизмат қилганидан бунга интилиш кишиларда иқтисодий фаоллик уйғотади.

Тоталитар-режали тизим. Бу тизим бозор иқтисодиёти ривожланишини зўрлик билан, яъни революция воситасида тўхтатиб қолиш ва уни мажбуран режалаштириш йўлига ўтказиш орқали юзага келади.

Тоталитар-режали иқтисодиёт — бу давлатлаштирилган, ижтимоий мулкка таянган, бир марказдан туриб режалаштиришга ва бошқаришнинг маъмурий-буйруқбозлик усуллари асосланган иқтисодиётдир.

Бу тизимга иқтисодиётнинг ҳамма жабҳаларини, ҳам ресурслар, ҳам маҳсулот ва хизматларга **давлатлаштирилиши** хосдир. Бу ерда барча моддий ресурслар давлат мулкига айлантирилади, ҳатто унга кирмай қолган бошқа мулкка оид ресурслар ҳам амалда давлат тасарруфида бўлади, лекин бошқа мулклар юзаки этироф этилади. Давлат ва жамоа мулкига ижтимоий мулк мақоми берилади ва бу хусусий мулкка қарши қўйилади. Давлат мулки монополиясининг ўрнатилиши иқтисодиётни ҳам давлатлаштиради. Нимани, қанча ва ким учун ишлаб чиқариш зарурлигини **давлат режалари** белгилаб беради. Тоталитар тизимнинг белгиси режалаштиришнинг ўзини борлиги эмас, балки уни марказлашган бўлиши, нима қилинишини давлат юқоридан белгилаб бериши ва шунга кўра ресурсларни ва яратилган маҳсулотларни тақсимланишидир. Режа **индикатив** (тавсиявий) эмас, балки **мажбурий** бўлади. Режа қонун деган қоида бўлиб, бу давлат тасдиқлаган

режани ҳеч ким бузишга ҳақли эмас, дегани бўлади. Режалаштириш корхоналарни бир қолипга солиб қўяди, унинг оёқ-қўли боғланиб, ташаббуси бўғилади. Уни нима иш қилиши, ресурсни қаердан ва кимдан олиши, маҳсулотини кимга етказиб беришини олдиндан давлат режасида белгилаб қўйилади. Ресурслар ва тайёр маҳсулотлар нархини ҳам давлат юқоридан белгилаб беради. **Нархлар қатъий** бўлиб, уларни ҳеч ким ўзгартира олмайди. Даромадларнинг тақсимланиши ҳам давлат белгилаган тартибда боради. Иш ҳақи, пенсия ва нафақалар миқдорини давлат белгилайди, уларни ўзгартириш ҳам давлат ихтиёрида бўлади.

Режали иқтисод амалда **ёпиқ иқтисод**, унинг ташқи алоқалари режалаштирилади, улар фақат тузуми бир хил давлатлар билан чегараланади. Бозор иқтисодиёти бор мамлакатлар билан алоқалар онда-сонда, ўхтин-ўхтин юз беради, улар мунтазам бўлмайди.

Режали иқтисодий тизимга оммавий **товар дефицити** хос бўлади. Тақчиллик ҳам ресурсларга, ҳам истеъмол товарларига хос бўлади. Дефицит натижасида оммавий чайқовчилик юзага келади, чунки пулга керакли товарлар топиш қийинлашади. Режали тизимда манфаатлар иерархиясида биринчи ўринда давлат манфаати, иккинчи жамоа манфаати, учинчи инсон манфаати туради. Бу ерда бир **текис тақсимлаш қондаси** амал қилади. Оз бўлсада, ҳаммага бир хил даромад беришга мойиллик бўлади. Шу сабабли муҳтожларнинг тенглиги қарор топади. Бой бўлиш тақиқланади, кўп даромад топишга интилиш таҳқиқланади. Умуман шахсий даромад чегараланиб бир қолипга солиб қўйилади. Бу иқтисодий стимулларни заифлаштиради, чунки индивидуал манфаат менсилмайди, у орқага сурилади. Иқтисодий стимуллар суствлигидан шижоат, маънавий-сиёсий стимулларга устуворлик берилади.

Иқтисодиёт давлатлаштирилганлигидан миллий бойликнинг ғоят катта қисми давлат ихтиёрида бўлади, аҳолининг бу бойликдаги ҳиссаси ғоят пастлиги билан ажралиб туради. Режали буйруқбозлик тизими демократияга ва ҳурриятга зид, унинг сиёсий тизимига **тоталитаризм ва диктатура** (ҳокимият зўравонлиги) хос бўлади. Бу тизимнинг мафкураси **коммунистик мафкура** ҳисобланади, бунинг муҳим белгиси дахрий-

лик — худосизлик бўлиб, ҳар қандай динни инкор этишдир. Бу мафкуранинг бошқа муҳим жиҳатлари коммунистик ғояга содиқлик, битта партияга сигиниш, ижтимоий тенглик, миллийликни тан олмай, байналмилалликни улуғлаш, ўзгача ғояларни душман ғояси деб қараш, унга қарши шафқатсиз кураш каби-лардир.

4.3. Ижтимоий-иқтисодий тизимларнинг ривожланиши ва ўрин алмашуви

Инсоният тараққиёти тўхтовсиз бўлганидан тизимлар ҳам ривожланади, улар келиб-келиб туради. Тизимлар тараққиёти табиий-тарихий жараёндир. Бу энг аввал мавжуд тизимларни ички ривожланишида, сўнгра бир тизим ўрнига бошқасининг қарор топишида кўринади. Тизим ички ривожланиши юз берганда биринчидан, унинг қуйи босқичидан юқори босқичига ўтилади. Иккинчидан, бир тизим ичида янги тизим белгилари шаклланади. Масалан, анъанавий тизим ўз ривожда бир неча босқичдан ўтади, маълум босқичга келиб, унда бозор тизими белгилари юзага келади. Бу тизимда пул бўлмаган босқич ўрнига пул пайдо бўлган ва у айирбошлашда иштирок этадиган босқич келади ёки жамоат мулки кўп босқичдан хусусий мулк устувор босқичга ўтилади. Худди шунингдек, бозор тизими ҳам кўп босқичли бўлади, у қўл меҳнатига асосланган йирик хўжаликдан машиналашган йирик товар ишлаб чиқаришга ўтади, бу босқичда пул универсал иқтисодий восита бўлиб қолади. Бозор тизими тарихан икки даврни ўз ичига олади: 1) асов ёки ёввойи бозор иқтисодиёти босқичи (буни эркин рақобатли капитализм деб аташган); 2) цивилизациялашган бозор иқтисодиёти (буни аралаш иқтисодиёт дейилади) босқичи.

Режали тизим ҳам кўп босқичли бўлган. Дастлаб режали иқтисодиётга ўтиш даври бўлган. Сўнгра қарор топган режали иқтисодиёт ва ниҳоят инқирозга юз туганган режали тизим давлари бўлган.

Тизимлар ривожда уларнинг ўрин алмашуви ҳам юз беради. Бир тизимнинг ривожланиш имкониятлари тугаллангач бошқа янги тизимга ўтилади. Шу тариқа анъанавий иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтиш,

режали тизимдан бозор тизимига қайтиш юз беради. Тизимларнинг ўрин алмашуви иқтисодий зарурат бўлгандагина юз беради. Бир тизим салоҳияти тугаллангач бошқа, салоҳияти истиқболли тизимга ўтилади. Салоҳиятнинг тугалланиши тизим ичидаги мувозанатнинг бузулишидан келиб чиқади. Тизимлар учун умумий белги уларда мувозанатнинг бўлишидир. Мувозанат эса тизимнинг турли томонлари ўртасидаги мувофиқликдир. Мувозанатнинг статик (бир ҳолатдаги) ва динамик (ўзгарувчан) кўринишлари мавжуд.

Статик мувозанат — иқтисодий манфаатларнинг уйғунлашуви. Аҳолининг социал гуруҳлари, айрим шахс ёки хўжалик субъектининг ўзига хос манфаатлари борки, улар мос келиши зарур. Борди-ю манфаатлар тўқнаш келиб қолса, жамиятдаги ижтимоий мувозанат бузилиб, ўзаро кураш бошланади ва бу ҳаракатлар иқтисодиётни издан чиқариб юборади.

Динамик мувозанат ҳам манфаатларнинг мослашуви, лекин бу ҳодиса иқтисодиётда ўзгариш бораётган шароитда юз беради. Манфаатлар маҳсулотни кўпайтиришни талаб қилади. Бунинг учун ишлаб чиқариш самарадорлиги ортиши керак. Бу ўз навбатида моддий манфаатдорлик ва жавобгарликни талаб қилади. Иқтисодиётни ривожлантирувчи куч юзага келиши учун ҳамма манфаатлар уйғунлашуви зарур ва уйғунлашади ҳам. Осойишталик ва ўзаро мувофиқ ҳаракатлар иқтисодиётни олға силжитади.

Тизим нормал ривожланиши учун статик ва динамик мувозанатлар ўзаро мувофиқлашуви керак. Мувозанат бор жойда жадал иқтисодий ўсиш бўлади, чунки иқтисодий стимуллар иш беради.

Турли тизимларга баҳо берилганда уларнинг халқ фаровонлиги учун нима бера олганлиги бош мезон бўлади. Ҳозирги тараққиёт босқичида турли тизимларнинг самарали эканлигини халқ фаровонлигининг ўсиши кўрсатиб туради. Фаровонликни ошира билиш ёки ошира билмаслик тизимнинг яшовчанлиги ёки унинг бошқаси билан алмаштириш зарурлигини билдиради. Режали тизим шу сабабдан барбод бўлдики, у халқ фаровонлигини замонавий талаб даражасида ошира олмади, бошқа замондош тизимларга нисбатан халққа фаровонлик беришда ўз афзаллигини кўрсата

олмади, у инқирозга юз тутди. Айни бир вақтда бозор иқтисодиётига ўтиш мазкур тизим шароитида юксак фаровонликка эришиш мумкинлигидан келиб чиқади.

Тизим инқирозга юз тутганда ишлаб чиқаришнинг ўсиши аввал сустлашади, сўнгра турғунлик пайдо бўлади ва ниҳоят унинг пасайиши бошланади. Шунга мос равишда аҳолининг турмуш даражаси ўсишдан тўхтади ва ҳатто пасайиб кетади. Инқироз бошқа тизимга ўтишни зарур қилиб қўяди, чунки мазкур тизим доирасида иқтисодий ва ижтимоий муаммоларни самарали ҳал этиб бўлмайди. Буларни ҳал этиш янгиланишни талаб қилади. Аммо янгиланиш тизим сақланиб қолганда ҳам юз беради, чунки тизим ички жиҳатдан такомиллашади. Ҳозирги бозор тизими умумбашарий, лекин у XIX асрдаги бозор тизими эмас. Кейинги 50—70 йил давомида унинг янгиланиши юз берди, у цивилизациялашган иқтисодиётга трансформациялашди (айланди). Индивидуал мулк ўрнига корпоратив мулк асосий бўлиб қолди, мулкдорлар доираси оддий ишчи ва хизматчилар ҳисобига кенгайди, улар фойдани олишда иштирок эта бошладилар, улар бошқаришда ҳам қатнаша бошладилар, уларга корхона ижтимоий ёрдам кўрсата бошлади, оилавий йирик мулкдорлар кланлари тугалланди, мулк кўпчилик орасида тарқалиб кетди. Ишлаб чиқаришда кўр-кўрона, тусмоллаб ишлаш йўққа чиқди. Корхоналар бозор талабини ҳисобга олиб ўз ишларини режалаштирадилар, мунтазам партнёрлик алоқаларини ўрнатадилар. Давлат иқтисодиётда фаол иштирок этади. Булар бозор тизимида сифатли ўзгариш юз берганини билдиради. Бу бозор тизими давр талабига мослашиб олганининг ва шу сабабли барқарор иқтисодий ўсиш ва халқ фаровонлигини оширишга эришилганлигининг далолатидир.

4.4. Бозор иқтисодиётига ўтиш

Бозор иқтисодиёти умумбашарий тизим бўлганидан ҳамма мамлакатлар шу йўлдан боришади. Аммо бир ерда бу иқтисодиёт шаклланиб улгурган ва ўзининг юқори даражасига чиққан бўлса, бошқа ерда у эндигина шакллана бошлаган. Бозор иқтисодиётига ўтиш

умуминсоний жараён ҳисобланади, лекин бу ҳар хил кечади. Бу ўтиш жараёнининг уч йўли мавжуд: классик йўл, мустамлака ва ярим мустамлака тавсифидаги иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтиш йўли, режали тизимдан бозор иқтисодиётига ўтиш йўли. Буларнинг ҳар бирини кўриб чиқамиз:

1. **Классик йўл** — бу йўлдан Ғарбий Европа мамлакатлари, АҚШ ва Япония каби мамлакатлар борган. Бу йўлда бозор муносабатларининг қарор топиши секин-аста боради ва узоқ, деярли 300 йил давом этган (XVI—XIX асрлар). Бу табиий-тарихий жараён бўлган. Табиатда бўлгани каби иқтисодиётдаги ўзгаришлар ўз ҳолича юз берган, уни ташқаридан туриб тезлатиш ёки секинлаштириш юз бермаган. Бозорга ўтиш эволюцион (секин-аста) ва кўп босқичли тараққиёт шаклига кирган, бунда давлат фаол иштирок этмаган. Бозор иқтисодиётига хос белгилар анъанавий иқтисодиёт бағрида пайдо бўлади ва кенгайиб боради. Дастлаб майда товар хўжалиги пайдо бўлади, сўнгра у қўл меҳнатига таянган, аммо йирик хўжаликка айланади, ниҳоят машиналашган йирик товар ишлаб чиқаришга ўтилади. Дастлаб анъанавий тизимдан асов бозор иқтисодиётига, сўнгра эса цивилизациялашган бозор иқтисодиётига кириб борилади.

2. **Мустамлакачиликдан озод бўлган мамлакатлар йўли** — бу йўлдан XX асрнинг 60-йилларидан бошлаб кўпчилик, озод бўлган Осиё, Африка ва Лотин Америкаси мамлакатлари борган. Бу йўлнинг муҳим белгиси биринчидан, анъанавий иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига жадал ўтилиши, иккинчидан мустамлакачилик даврида яратилган хориж сектори тусидаги бозор муносабатларидан миллийлашган сектордаги, мустақил тусдаги бозор муносабатларига ўтилишидир. Агар илгарилари бозор алоқалари қарамлик шароитида кечса, сўнгра миллий мустақиллик шароитида юз беради, яъни улар хориж манфаатига эмас, балки миллий манфаатларга хизмат қилади. Бу ерда бозор иқтисодиётига хос белгилар хўжалик турларининг трансформация-

си орқали юз беради. Биринчидан, азалий натурал хўжалик бозор доирасига тортилиб, товар хўжалигига айланади ва ундан бозор иқтисодиёти белгилари ўсиб чиқади; иккинчидан, кам ривожланган, лекин реал мавжуд йирик хўжалик бозор иқтисодиёти томон юз тутади; учинчидан, хорижий капитал яратган хўжалик, яъни ишлаб чиқаришнинг хорижий сектори заминида бозор иқтисодиёти ривож топади. Бу йўлнинг муҳим белгиси шуки, бу ерда бозор муносабатларининг ривожига хос босқичларнинг ҳаммасидан ўтилмайди, уларнинг айримларини четда қолдирилади. Бу ерда қўл меҳнатига асосланган, лекин ёлланма меҳнатни тақозо этувчи ишлаб чиқариш босқичини четлаб, йирик машиналашган ва бозорни мўлжаллаган ишлаб чиқаришга ўтилади. Бозор муносабатлари иқтисодий қолоқлик вазиятида ташкил топади, шу боисдан уларнинг вужудга келишида чет эл ёрдами муҳим ўрин тутади, чет элда тўпланган тарихий тажрибадан фойдаланиш имкони мавжуд бўлади. Бу эса бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнини тезлаштиради. Чет эл ёрдами ва тажрибаси бозор иқтисодиёти томон йўлнинг нисбатан кам машаққатли ва қисқа бўлишини таъминлайди.

3. Тоталитар режали тизимдан бозор иқтисодиётига ўтиш йўли. Бу бозор иқтисодиётига ўтишнинг энг сўнгги йўли бўлиб, бу йўлдан собиқ социалистик мамлакатлар ва республикалар (булар ҳозир 32та давлат) боради, улар ёш мустақил давлатларни ташкил этади. Бу йўл режали тизимдан бозор иқтисодиётига қайтиш йўлидир, бу билан у бошқа йўллардан фарқланади. Бунда илгари зўрлик билан тугатилган бозор иқтисодиётига қайтадан ўтилади. Бу йўлда режали тизимдан меросга қолган моддий базага ва тугатилиб улгурилмаган бозор алоқаларига, бошқа мамлакатлар тўплаган тарихий тажрибага таянилади. Бозор ва режали тизим табиатан ҳар хил бўлганидан режали тизим бағрида бозор муносабатлари қисман яширин сақлансада, улар янгидан ҳосил бўлмайди. Шу сабабли режали тизимни тугатиш орқали бозор иқтисодиёти шаклланади. Бунга

бозор ислоҳотлари орқали, давлатнинг бевосита иштироки билан эришилади.

Бозор ислоҳотлари халқ иштирокида, лекин давлат томонидан ишлаб чиқилган бозор муносабатларини шакллантиришга қаратилган чора-тадбирларнинг амалга оширилишидир. Ислоҳотлардан олдин бозор иқтисодиётига ўтишнинг концепцияси, яъни назарий модели яратилади. Шу концепцияда янги иқтисодиётга ўтишнинг умумий жиҳатлари ва миллий хусусиятлари назарда тутилади, ислоҳотнинг асосий йўналишлари белгиланади. Концепцияга таянган ҳолда бозор ислоҳотини таъминловчи юридик қонунлар мажмуаси яратилиб, улар ҳаётга жорий этилади. Ислоҳотлар комплекс характерда бўлади, улар иқтисодиётнинг ҳамма соҳаларида ўтказилади, бир соҳа ислоҳ этилиб, бошқаси эскичасига қолса, бозор муносабатлари шакллана олмайди, бинобарин, ислоҳотлар самарали бўлмайди. Гап шундаки, бозор иқтисодиётининг ҳар бир бўлинмаси ёки унсури бошқаси билан боғланган, бири бўлмаса бошқаси амал қила олмайди. Бу тизим минглаб фирмалар, хўжаликлар, миллионлаб кишилар фаолиятининг узвий боғланишини билдиради. Иқтисодиётдаги яхлитликнинг ўзи унга тааллуқли ислоҳотларни халқ хўжалигининг ҳамма жабҳаларида ўтказилишини талаб қилади. Бас шундай экан, ислоҳотлар чала-чулпа, ярим йўлда қоладиган бўлиши мумкин эмас.

Ислоҳотлар кундалик жорий иқтисодий муаммоларни ечиш билан чекланиб қолмай, стратегик, яъни узоқ истиқболдаги мақсадларни мўлжаллайди.

Уларнинг пировард мақсади эркин демократик иқтисодиётни яратиш ва унга таянган ҳолда халққа яхши турмуш шароитини яратиб беришдир.

Бозор ислоҳотларининг асосий йўналишларини мулк, аграр, нарх, молия-кредит, ташқи иқтисодий фаолият ва ниҳоят ижтимоий (социал) ислоҳотлар ташкил этади. Уларнинг биргаликда ўтказилиши режали тизимдан бозор муносабатларига ўтишни таъминлайди. Бу ўтиш жараёни энг сўнгги бўлсада, қисқа вақт давом этади. Бозор ислоҳотлари йўлига кирган мамлакатларнинг бир қисми 10 йил деганда бозор

иқтисодиёти қарор топган мамлакатлар статуси (мақоми)га эга бўлдилар. Бошқалари бунга кейинроқ эришадилар. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг «Ўзбек модели» мавжуд бўлиб, жаҳон тажрибаси, Ўзбекистоннинг иқтисодий салоҳияти ва миллий хусусиятларини ҳисобга олувчи тараққиёт йўли сифатида Президент И. Каримов сўзи билан айтганда: «Ўзбек модели» Республиканинг ўзига хос шароитлари ва хусусиятларини, анъаналар, урф-одатлар ва турмуш тарзини ҳар томонлама ҳисобга олишга, иқтисодиётни бирёқлама бесўнақай ривожлантиришнинг мудҳиш меросига барҳам беришга асосланади»¹. Бизнинг модель Президент асослаб берган 5 тамойил қондасига таянади. Бу тамойиллар қуйидагича:

1. Иқтисодиётнинг устуворлигини таъминлаш.
2. Давлат бош ислоҳотчи бўлиши.
3. Қонунлар ва уларга риоя этишнинг устуворлигига эришиш.
4. Фаол ижтимоий сиёсат юргизиш.
5. Бозор иқтисодиётига секин-аста, ижтимоий ларзаларсиз ва босқичма-босқич ўтиш.²

Бозор ислоҳотлари Ўзбекистонда шу тамойилларга амал қилган ҳолда ўтказилдики, булар мулкӣ, инфра-тузилма, аграр, таркибий, молия-кредит ва нархлар ислоҳоти бўлди. Ислоҳотлар туфайли бозор тизимига асос солинди, иқтисодиёт бозор қонун-қоидалари асосида ривожлана борди.

«Ўзбек модели» ҳаёт синовидан ўтган ва ўзини оқлаган модель ҳисобланади, чунки «Бу ҳаётимизнинг деярли барча жабҳаларида ўз тасдиғини ва исботини топган, кўпчилик томонидан тан олинган ҳақиқатдир»³.

¹ И. Каримов Ўзбекистон буюк келажак сари. Т.: Ўзбекистон, 1998, 101-бет.

² И. Каримов. Ўзбекистон — бозор муносабатларига ўтишнинг ўз модели. Т.: Ўзбекистон, 1993, 39-бет.

³ И. Каримов. Янги ҳаётни эскича қараш ва ёндашувлар билан қуриб бўлмайди. «Халқ сўзи», 2005, 17 феврал, 1-бет.

4.5. Бозор тизимининг трансформацияси

Бозор иқтисодиёти абадул-абад ўзгармасдан бир ерда қотиб қоладиган иқтисодиёт эмас. Унга ички ривожланиш хос бўлади. Ҳаёт тақозоси билан у ҳам трансформациялашади, яъни унинг қуйи, кам ривожланган босқичидан юксак ривожланган босқичига ўтилади. Дастлаб бозор иқтисодиёти асов иқтисодиёт сифатида юзага келса, сўнгра у анча мукаммаллашган, цивилизациялашган, инсонпарвар иқтисодиётга айланади. Бу унинг трансформацияси бўлади. Асов бозор иқтисодиётида индивидуал хусусий мулк устувор бўлади, мулк озчилик бойлар қўлида тўпланади. Иқтисодиёт тартибсиз равишда, кучли ларзаларга дуч келиш орқали ривожланади, чуқур, ҳатто ҳалокатли иқтисодий кризислар юз беради. Жамият қутблашади, бир томонда ғоят катта даромади бор бойлар бўлса, қарма-қарши томонда кўпчиликдан иборат камбағаллар ва ҳатто қашшоқлар туради.

Қутблашув ижтимоий низоларни ва ҳатто тўқнашувларни келтириб чиқаради. Иқтисодий ва ижтимоий беқарорлик тез-тез такрорланиб туради. Айтилган белгилари бор асов бозор тизими Европада XVIII асрнинг охирларида юзага келиб, XX асрнинг ўрталарига қадар сақланган. XX асрнинг 2-ярмидан эътиборан асов бозор иқтисодиётининг цивилизациялашган инсонпарвар иқтисодиёти, табиатан аралаш иқтисодиёт айланиши юз берди. Буни бозор иқтисодиётининг ҳозирчалик энг мукамал модели деб айтиш мумкин.

Аралаш иқтисодиёт мукамал техника ва юксак технологияга асосланади, қўл меҳнатига ўрин қолмайди, ғоят унумли машиналар ишлатилади, ресурслар тежалиб, моддий тўкинлик таъминланади. Ишлаб чиқариш мутлақо янги илмталаб технологияни қўллайди. Бу иш кучи сифатига бўлган талабни мислсиз оширади. Натижада малакали меҳнат ҳам чекланган ресурсга айланади, шу сабабли меҳнатнинг малакали турларини танлаш имкони туғилади. Иш кучини тайёрлаш сарфи ошади. XXI аср бўсағасида АҚШда битта болани ўстириб, ўқитиб ва касб бериш сарфи (18—20 ёшга қадар) 400 минг долларга бориб қолди. Агар бозор тизими-

нинг илк босқичида оддий иш кучи талаб қилинса ва у керагидан ортиқча бўлса, аралаш иқтисодиётда ўта малакали иш кучи керак бўлади ва у ноёб ресурсга айланади. Шунинг учун яратилган даромадларнинг талайгина қисмини (60—80%) иш ҳақи ташкил этади. Бунинг уддасидан чиққан корхоналар ва соҳалар ноёб ресурсга эга бўладилар ва рақобатда ютиб чиқадилар.

Аралаш иқтисодиётда майда бизнес ривожланади, бу кишиларни ёлланиб ишламасдан ўзи тадбиркорлик билан шуғулланишига имкон беради. Бунга бўш пул капиталининг кўплиги ва уни арзонга олиб ишлатиш мумкинлиги, минитехнологиянинг борлиги қўл келади. Аралаш иқтисодиётда асосан уч хил мулк мавжуд: хусусий мулк, жамоа ва давлат мулки. Аммо биринчи ва иккинчи мулк шакли асосида халқ корхоналари ташкил топади, улар ишлаб чиқарувчиларнинг ўзига қарашли фермер хўжаликлари, фирмалар ва компаниялардан иборат бўлади. Корхоналарни ишчи-хизматчилар жамоаси ва касаба уюшмалари томонидан сотиб олиш юз беради. Халқ корхоналарида ишлаб чиқарувчилар айна бир вақтда мулк эгаси ҳам бўлишади, шундай корхоналарда ўз манфаати, ўз фаровонлиги учун ишлаш юз беради. Мулк монополиясининг йўқлиги ёки унинг қаттиқ чекланганлиги ўз навбатида иш кучини ёллаш монополиясини ҳам йўққа чиқаради. Иш кучини жалб этиш учун рақобат кетган шароитда ишлаб чиқаришдан келган даромадни ишчиларнинг меҳнатига ва мулкига қараб тақсимлаш юз беради. Юксак малакали ва савияси баланд ишчилар халқ корхонаси жамоасининг ўзаги ҳисобланадики, уларнинг унумли меҳнатисиз рақобатда енгиб чиқиши мумкин эмас. Малакали ишчилар қўнимли ва уларнинг салмоғи катта корхоналарда одатда фойда ҳам юқори бўлади.

Аралаш иқтисодиётда ҳар хил мулкчиликка оид корхоналар иш ҳақини ошириш воситасида малакали иш кучи учун рақобатлашганда юқори самара билан ишлаган корхоналаргина бунга бардош бера олади, чунки фақат улар юқори иш ҳақини таъминлаб яхши фойда ҳам кўрадилар. Бунинг илдизида самарали юксак индустриал ишлаб чиқариш ётади.

Аралаш иқтисодиётда турли мулк эгаларининг манфаатлари рақобат орқали мувозанатга келиши лозим, бунга даромадни ишлаб чиқаришнинг ўзида унинг иштирокчилари томонидан ўзлаштирилиши орқали эришилади. Бу ерда даромадларни ўзлаштириш уни яратишда қатнашган омиллар эгасининг қўшган ҳиссасига қараб юз беради.

Аралаш иқтисодиёт манфаатларни соғлом рақобат орқали уйғунлаштирганидан бу ички механизм юксак самарадорликни таъминлайди. Мана шу юксак, мисли кўрилмаган самарадорлик аралаш иқтисодиётнинг туб белгисидир. Аммо умумжамият миқёсида самарадорлик юксак бўлгани ҳолда, айрим тармоқлар ва корхоналар доирасида у тафовутланади. Айрим ишлаб чиқариш бўғинидаги самарадорлик ўртача самарадорликдан юқори бўлганда бошқаларникидан ортиқча даромад олинади.

Аралаш иқтисодиёт ўзининг ўтмишдошидан фарқлироқ манфаатлар тўқнашуви ўрнига манфаатларнинг мувозанатлашувини келтириб чиқаради. Буни биринчидан, мулк шакллариининг хилма-хиллиги, иккинчидан, моддий омилдан инсон омилининг устунлиги, учинчидан, ишлаб чиқарувчиларнинг ўзлари мулк эгасига айланиб, мулкдор сифатида даромаднинг бир қисмини ўзлаштиришлари таъминлайди. Аралаш иқтисодиёт инсоний бўлганидан ишлаб чиқаришнинг халқ истеъмолини бевосита қондирувчи соҳалари устувор ривож топади.

Даромаднинг асосий қисми фуқаролар ихтиёрига тушиб, уларнинг эҳтиёжларини қондиришга хизмат қилади. Аҳоли даромади унинг истеъмолидан тобора кўпроқ ортиб қолиб, миллий бойликка айланади. Шу боисдан аралаш иқтисодиётга хос белги миллий бойлик таркибида аҳоли мол-мулки ҳиссасининг ортиб боришидир. Буни аҳоли жамғаришда фаол иштирок этиши таъминлайди. Аралаш иқтисодиётда жамғаришнинг яна бир устувор шакли — бу инсон омилида билим, малака ва маҳоратнинг жамланишидир, чунки малакали меҳнатнинг кадр-қиймати юқорилигидан ақл-идрокли бўлиш ҳар тарафлама қулай бўлади.

Аралаш иқтисодиёт бозор иқтисодиётидан ўсиб чиқади, лекин у билан чекланмайди. Аралаш иқтисодиётда бозорга хос муносабатлар билан биргаликда унга табиатан хос бўлмаган муносабатлар ҳам мавжуд бўлади. Масалан, бу ерда нафақат бозорга хос рақобат, балки манфаатлар мувозанатлашуви ҳам мавжуд. Фойда кетидан қувиш бозор иқтисодиётига хос нарса, ammo аралаш иқтисодиёт шароитида бунга эришиш учун умумий фаровонликка ҳисса қўшиш шарт. Бу ерда ўзига тўқ, даромади ўртача аҳоли кўпчилик бўлади.

Аралаш тизимда ижтимоий давлат мавжуд. У аҳоли турмушини яхшилашда иштирок этади. У бепул таълимни, тиббий ёрдамни таъминлайди, аҳолининг муҳтож қатламларига молиявий ёрдам бериб, уларни камбағалликдан ҳимоя қилади. Давлат ижтимоий муаммоларни ўз ҳолига ташлаб қўймай, уларни ҳал этишда фаол қатнашади. Бу билан оммавий фаровонликка эришилади.

Аралаш иқтисодиёт — бу бозор иқтисодиётининг инсонийлашган, ижтимоий адолат қондалари қарор топган шаклидир, у табиатан бозор иқтисодиёти бўлсада, ўтмишдаги, масалан, XIX асрдаги иқтисодиётдан жиддий фарқланади. Аралаш иқтисодиёт сари трансформациянинг борлиги ҳозирги ўтиш даврини кенг талқин этишни талаб қилади. Бу давр нафақат бозор тизимига ўтишни, аниқроғи қайтишни, балки аралаш иқтисодиёт томон боришни ҳам билдиради, деб айтиш мумкин.

Х у л о с а л а р

1. Ижтимоий-иқтисодий тизим баҳоланганда моддий, ижтимоий-иқтисодий ва ғоявий-сиёсий белгилар асос қилиб олинади. Буларга ресурслар ва яратилган маҳсулотларнинг характери, мулкчилик шакллари, иқтисодий механизмнинг қандайлиги, қандай ғоялар ва сиёсатнинг устуворлиги кабилар киради.

2. Жамият тараққиётида учта ижтимоий-иқтисодий тизим бўлиб, булар анъанавий тизим, бозор тизими ва режали тизимдир. Булар ўзининг туб белгилари билан бир-бирдан фарқланади. Ҳозирги дунёда бозор тизими умумбашарий тизим ҳисобланади.

3. Тизимлар тараққиёти икки хил кечади. Биринчидан, ривожланиш салоҳиятини тугаллатган тизим янги истиқболли, салоҳияти юксак тизим билан алмашади. Иккинчидан, мавжуд, ўз салоҳиятини сақлаган тизимда янги иқтисодиёт томон трансформация юз беради. Ҳозир бу бозор иқтисодиётининг ривожланган мамлакатларда аралаш иқтисодиёт сари трансформациясидан иборат.

4. Бозор иқтисодиётининг афзаллиги туфайли унга ўтиш заруратга айланади. Бундай ўтиш уч йўл билан юз беради: а) классик йўл; б) мустахлак иқтисодиётидан миллий бозор иқтисодиётига ўтиш; в) режали иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтиш. Ҳозир учинчи йўл амал қилади, бу энг кейинги йўл бўлиб, моҳиятан илгари ривожланиши зўрлик (революция) йўли билан тўхтатиб қўйилган бозор иқтисодиётига янгидан қайтиш йўлидир. Бу йўлдан борилганда давлатнинг фаол иштирокида ўтказиладиган бозор ислохотлари туфайли режали тизим ўрнига бозор тизими келади. Ўзбекистоннинг бозор тизимига ўтиши учинчи йўл доирасида, лекин «Ўзбек модели»га биноан юз беради.

5. Ривожланган мамлакатларда бозор иқтисодиётининг ички ривожланиши юз бериб, у ўз тараққиётининг янги — аралаш иқтисодиёт босқичига чиқиши билан тавсифланади. Аралаш иқтисодиёт янги иқтисодиёт бўлиб, XIX асраги классик бозор иқтисодиётидан жиддий фарқланади.

Таянч тушунчалар

Ижтимоий-иқтисодий тизим; ижтимоий-иқтисодий тизим белгилари; анъанавий тизим; бозор тизими; режали тизим; тизимларнинг ўрин алмашуви; бозор тизимига ўтиш йўллари; бозор тизимига ўтишнинг «Ўзбек модели»; тизимларнинг ички трансформацияси; аралаш иқтисодиёт.

И Б Ў Л И М

БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИНИНГ ҚОНУН-ҚОИДАЛАРИ

V б о б. БОЗОР ВА УНИНГ ТУЗИЛИШИ

5.1. Бозорнинг зарурлиги

Иқтисодиётнинг нимани, қанча ва ким учун ишлаб чиқариш зарур деган азалий муаммоси бозорда аниқланади. Шу сабабли бозор тизими қонун-қоидаларини ўрганишни бозордан бошлаймиз ва энг аввал бозорнинг ўзи нималигини аниқлаймиз, сўнгра унинг турларини кўриб чиқамиз.

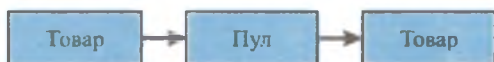
Ишлаб чиқаришда яратилган турли-туман маҳсулотлар ва кўрсатиладиган хизматлар истеъмолчиларга гўғридан-тўғри эмас, балки бозор орқали етиб боради. Бозор ишлаб чиқаришни истеъмол билан боғлайди, чунки ҳеч бир нарса текинга берилмайди, уни бозорда пулга сотиб олиш талаб қилинади.

Бозор — бу харидорлар билан сотувчилар ўртасидаги иқтисодий алоқалар, уларни бир-бирига боғлайдиган механизмдир.

Бозорга товар эгаси уни сотиш учун, харидор эса уни олиш учун чиқади. Сотувчилар — бу товар ишлаб чиқарувчи фирмалар, фермер хўжаликлари, якка тарзда ишлаб чиқарувчи кишилардир. Харидорлар эса жамики истеъмолчилар, яъни хонадонлар, ресурсларни олиб ишлатувчи фирмалар, давлат идоралари ва якка тартибда ишлаб чиқарувчилар бўлади. Агар аҳоли бозордан истеъмол буюмлари ва хизматларни сотиб олса, фирмалар ва якка тартибда ишловчилар асбоб-ускуна, машиналар, ёқилғи, электр энергия, хом ашё ва иш кучини сотиб оладилар. Бозорда товарларни пул воситасида айирбошлаш, яъни олди-сотди муносабатлари пайдо бўлади. Бир товар пулга айирбошланса, шу

пулга қайтадан бошқа товар сотиб олинади. Товар пулга айирбошланганда (Т-П бўлганда) сотиш операцияси, пул товарга айирбошланганда (П-Т) харид этиш операцияси юз беради.

Демак, бозор муносабатларида ҳам товарлар, ҳам пул ишлатилади (5.1-расм). Шунинг учун буни товар-пул муносабати деб айтилади.



5.1 - р а с м. Товар айирбошлаш.

Ишлаб чиқаришда яратилган маҳсулот ва хизматлар бозорда товар шаклига киради. Шунинг учун ҳам **товар деганда бозорда сотиш учун чиқарилган нарсалар тушунилади.**

Ҳамманинг иши бозорда битади, чунки у ердан пулга барча керакли истеъмол буюмлари ва ресурсларни топса бўлади. «Ҳамма нарсанинг отаси ҳам бозор, онаси ҳам бозор» деган гапнинг маъноси мана шунда. Ҳамма ишнинг бозорда битиши унинг афзаллиги бор дегани. Хўш, бу афзаллик нимада? Бу бозор алоқаларининг иқтисодий жиҳатдан қулай бўлишида, албатта. Гап шундаки, ҳамма нарсани ўзи ишлаб чиқаргандан кўра бир хил маҳсулотни чиқариб, бошқасини сотиб олиш нафли бўлади. Товарни яратувчининг меҳнати ихтисослашган бўлади, яъни ишлаб чиқарувчилар фақат у ёки бу товарни ишлаб чиқариш билан машғул бўладилар, натижада касбларнинг тури кўпайиб боради. XXI асрга келиб ер юзида 20 мингдан зиёд касблар пайдо бўлдики, улар билан машғул кишилар 40 триллион доллардан зиёд (2000 й.) маҳсулот ва хизматларни яратдилар, булар ғоят хилма-хил товарлар бўлиб, уларни ишлаб чиқарувчилар бозор орқали бир-бирига етказиб берадилар.

Ихтисослашув товарларни айирбошлаш орқали истеъмол этишини қулай қилганидан бунга зарурат пайдо бўлади. Ихтисослашув чуқурлашган сари янги ва янги турдаги товарлар пайдо бўладики, булар бозорга келиб айирбошлаш доирасини кенгайтиради. XXI аср бошига келиб ер юзида бир неча миллион хил товар

нафақат миллий бозорда, балки халқаро бозорда ҳам айирбошланди.

Айирбошлаш заруратини, унинг афзаллигини тушуниш учун иккита ихтисослашган фермер хўжалиги нима қилишини кўриб чиқамиз. Биринчиси сут етиштиради, иккинчиси буғдой экади. Улар ўзида йўқ маҳсулотларга бўлган эҳтиёжни икки йўл билан қондиришлари мумкин: а) йўқ маҳсулотни ишлаб чиқариш; б) ўз маҳсулотига йўқ маҳсулотни бозор орқали айирбошлаб олиш. Фермерлар иккинчи усулни танлаб оладилар, чунки бу афзаллик беради. Ресурслар чекланган бўлганидан бир вақтнинг ўзида керакли нарсани ишлаб чиқариш учун бошқасидан воз кечиш керак. Чорвадор ўзига керакли буғдойни етиштириш учун сут ишлаб чиқаришдан воз кечиши, зироатчи эса ўзига керакли сутни олиш учун буғдойдан воз кечиши керак. Чорвадор 1 литр сут олиш учун 1 соат вақт сарфлайди, зироатчи 1 кг буғдой учун 20 минут сарфлайди. Сутнинг бозор нархи 300 сўм, буғдойники 100 сўм. Нарх нисбати 3:1, иш вақтини 6 соат деб олсак, чорвадор кунига 6 литр сут олади, зироатчи эса 18 кг буғдойга эга бўлади. Улар ихтисослашганлиги учун чорвадор ўзига керак 3 кг буғдойни ўзи етиштирса, бунга 2 соат вақт сарфлайди. Бу вақт мобайнида эса у 2 литр сутни йўқотган бўлади. Натижада унинг ихтиёрида 4 литр сут ва 3 кг буғдой бўлади. Зироатчи ҳам ўз ишидан ташқари чорвага қўл урса, 1 литр сут олиш учун 1,5 соат вақт сарфлайди, бу билан у шу вақт ҳисобидан 4,5 кг буғдой йўқотади. Унинг ихтиёрида 13,5 кг буғдой ва 1 литр сут бўлади. Агар чорвадор ва зироатчи ўз маҳсулотларини бозорда айирбошласалар, ютуққа эга бўладилар. Бунда чорвадор ихтиёрида 15 литр сут ва 3 кг буғдой бўлар эди. Зироатчи айирбошлаш туфайли 15 кг буғдой ва 1 литр сутга эга бўлади, у ўзи ишлаб чиқарганда қўлида 13,5 кг буғдой ва 1 литр сут бўлар эди. Демак, айирбошлаш ҳам чорвадор, ҳам зироатчи учун нафли экан. Бозорда товар айирбошлашнинг уч афзаллиги бор. Биринчидан, бозор орқали эҳтиёж қондирилганда товарларни ўзи ишлаб чиқариб истеъмол

этгандан кўра сотиб олиш арзонга тушади. **Иккинчидан**, истеъмол учун керакли маҳсулот ва хизматларни бозордан осонгина топиш мумкин, бу билан истеъмолни қондириш сарфлари тежаллади. Агар бозор бўлмай маҳсулотни бир-бирига тўғридан-тўғри айирбошланса, керакли маҳсулотга етишиш учун жуда кўп айирбошлаш операциясини ўтказиш керак. Масалан, «А» маҳсулот эгасига «Х» маҳсулот керак бўлса, бунда камида 25 марта айирбошлаш операциясини ўтказиш керакки, бу ғоят катта харажатларни юзага келтиради, яъни халқ таъбири билан айтганда «эшагидан тўқими қиммат бўлади». **Учинчидан**, бозорда товарларни танлаб олиш имкони бор. Ҳамма ишлаб чиқарувчилар бир хил ёки ўринбосар товарларни бозорда кўплаб тақдим этганидан булар хоҳ ресурс, хоҳ истеъмол товарлари бўлсин, улардан маъқулини танлаб олиш мумкин бўлади. Ўзи ишлаб чиқарганда танлаш имкони бўлмас эди.

Бозорнинг афзаллиги шундан иборатки, у чекланган ресурслар шароитида эҳтиёжларни кам меҳнат сарфлаган ҳолда ва тўлароқ қондириш имконини беради.

Бозор кўрсатадиган хизматларга зарурат бўлганидан у доимо кенгайиб боради, бозор алоқалари дамига тобора кўп ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар топтилади.

5.2. Бозор инфратузилмаси

Бозордаги иқтисодий алоқаларда кўпчиликдан иборат субъектлар қатнашади. Бу алоқалар ғоят хилма-хил бўлиб, мураккаб кечади, булар бевосита алоқалар ва билвосита алоқалардир. **Бевосита** бозор муносабати пайдо бўлганда сотувчи ва харидор бир-бири билан тўғридан-тўғри алоқа ўрнатади, бу ерда ҳеч ким улар ўртасида воситачилик қилмайди. **Билвосита** бозор муносабати юз берганда сотувчи ва харидор ўртасидаги алоқалар воситачилар орқали ўрнатилади. Улар олди-сотди соҳасида бозор иштирокчиларига ўз хизматини кўрсатадилар, бу инфратузилма хизмати бўлади.

Бозор инфратузилмаси бозор алоқаларини ўрнатишда иштирок этувчи, яъни сотувчилар ва харидорларга хизмат кўрсатувчи институтлардир, яъни фирма ва турли муассасалардир.

Бозорнинг миқёси, унда иштирок этувчи товарларнинг таркиби, олди-сотди муносабатларининг характериға қараб турли инфратузилма бўғинлари амал қилади. Инфратузилма 2 хил бўлади. **Биринчиси** ҳамма бозор алоқаларига хизмат қилувчи инфратузилма. Бу товарларни қандай кўламда, қандай усуллар билан сотилишидан қатъий назар ҳамма бозорларға хос бўлади. Бунга суғурта, савдо-сотик партнёр (шерик) топиш, пулни ундириш каби хизматларни кўрсатувчи муассасалар киради. Улар хизматидан бозорнинг барча иштирокчилари керак бўлган пайтда фойдаланади. **Инфратузилманинг иккинчи** тури бу махсус бозорларда махсус хизмат кўрсатувчи институтлардир. Булар жумласига савдо уйлари, товар биржалари, реклама компаниялари, меҳнат биржалари, фонд (қимматли қоғозлар) биржалари, брокер компаниялари, аудитор фирмаларини киритиш мумкин. Булар ҳам воситачилик қилади, аммо улар хизмати ҳамма ерда эмас, балки айрим бозорларда юз беради. Товар биржалари улгуржи савдо хизматини кўрсатади, улар орқали товар ишлаб чиқарувчилар харидор топади. Меҳнат биржаси иш берувчи билан ишга кирувчига хизмат кўрсатади. Фонд биржаси қимматли қоғозлар (акция, облигация, сертификат ва бошқалар) эгалари билан уларға харидорларни бир-бириға боғлашда хизмат қилади. Брокер фирмалари улгуржи савдода воситачилик қилади. Аудитор фирмалари хизмати махсус тавсифға эга. Улар ахборот хизматини кўрсатадилар, яъни тафтиш асосида фирмаларнинг аҳволиға тегишли холисона ахборотни бозор иштирокчиларига етказиб беради.

Бозор инфратузилмасида ҳуқуқий хизмат кўрсатиш алоҳида ўрин тутаети. Бозорда фаолият юритишнинг қоидалари турли қонунларда белгиланади, уларға риоя этиш назорат қилинади. Бозор қоидалари унинг ҳамма иштирокчилари манфаатини ҳисобға олади, қандай иш қилиш мумкинлигини ва қандай ишға йўл берилмаслигини аниқлаб қўяди. Бозор қонун-қоидалари бу-

зилганда унинг лаёқатсизлиги пайдо бўлади, муҳими бозор алоқаларини ўрнатишга қаратилган харажатлар (булар трансакцион харажатлар деб юритилади) ортиб кетади, бозор ўз вазифаларини яхши бажармай қўяди. Шу сабабли қонун-қоидаларнинг бажарилишини таъминловчи ҳуқуқий хизматлар борки, буларни хўжалик судлари, арбитраж фирмалар ва адвокатлар фирмалари бажаради.

5.3. Бозорнинг функциялари

Бозор шунинг учун ҳам зарурки, у бир қатор фойдали функцияларни бажаради.

1. Бозор ишлаб чиқариш билан истеъмолни боғлаш функциясини бажаради. Товар ҳаракати уни ишлаб чиқаришдан бошланиб, истеъмол билан тугалланади. Шу ҳаракатнинг қандай юз бериши бозорга боғлиқ. Маълумки, ҳар қандай ишлаб чиқаришдан пировард мақсад истеъмол учун товар яратишдир. Бозор тизимида эҳтиёжлар товарларни пулга айирбошлаш орқали қондирилади, чунки товар ишлаб чиқариш бор жойда маҳсулотлар ва хизматлар бозордан ўтмай туриб, тўғридан-тўғри истеъмолга келиб тушмайди. Товарларни албатта бозордан сотиб олиш зарур.

2. Бозор ишлаб чиқаришнинг қайтадан янгиланиб туришига, яъни узлуксиз юз беришига шароит ҳозирлайди. Бозорда товарлар сотилгач, уларнинг эгаси қилган харажатларининг пулини чиқариб олиш билан биргаликда фойда ҳам кўради. Товарни сотишдан тушган пулга бозорнинг ўзидан ресурслар олиниб уларнинг ўрни қопланади, улар миқдоран кўпаяди, яъни ишлаб чиқариш омиллари янгидан ҳосил бўлади. Натижада иқтисодий фаолият такрорланади.

3. Бозор иқтисодий регулятор, яъни иқтисодиётни тартибловчи восита бўлиб хизмат қилади. Бунга бозор нархлари орқали эришилади. Нарх пасайган жойдан ресурслар чиқиб кетади, улар нарх ошган ерга оқиб ўтади. Бозор талабнинг ўзгаришига қараб нимани ва қанча ишлаб чиқариш кераклиги ҳақидаги сигнални

(ахборотни) ишлаб чиқаришга етказди. Шунга биноан ресурслар тақсимланиб, керакли соҳаларга юборилади ва талабгир товарларни ишлаб чиқаришга эришилади. Мана шу жараёнлар бозор иқтисодиётни тартиб-лашда қатнашиб туришига далолат беради.

4. Бозор турли мамлакатлар, миллатлар ва элатлар ўртасида ўзаро манфаатли иқтисодий алоқаларни ўрнатишга хизмат қилади. Бозор муносабатлари халқаро иқтисодий ҳамкорликнинг етакчи соҳаси ҳисобланади. Халқаро савдо-сотиқ орқали турли мамлакатлар ўртасида мунтазам алоқалар ўрнатилади, давлатлар иқтисодий жиҳатидан бир-бирига боғланади. Бозор ишлаб чиқаришнинг давлатлараро миқёсда аниқ ихтисослашувини, халқаро миқёсдаги талаб-эҳтиёжни мўлжалга олиб юритилишини тақозо этади. Хуллас, бозор халқаро алоқаларни ўрнатиш ва уларни кенгайтириш воситаси ҳам бўлади.

5.4. Бозорнинг таркибий тузилиши

Бозорнинг ички тузилишига ҳар хил мезонлар жиҳатидан баҳо берилади. Бу мезонлар рақобат, бозор субъектларининг аҳволи, бозор объектининг характери, бозор муомаласининг миқёси, бозор алоқаларининг қонунийлиги кабилардир. Уларнинг орасида рақобат ва субъектларнинг социал-иқтисодий мавқеи асосий ўринда туради. Иқтисодий алоқалар характерига кўра бозорни икки турга ажратиш мумкин: а) эркин, мукамал рақобатли бозор; б) номукамал рақобатли, монополлашган ёки рақобат мутлақо бўлмаган бозор.

Эркин бозорда сотувчилар ва харидорлар кўпчилик бўлиб, улардан ҳеч бири бозорда ҳукмрон мавқега эга бўлмайди, аксинча, улар доимо рақобатда бўлишади. Бозор иштирокчиларининг алоқаси эркин олди-сотди муносабатига асосланади.

Монополлашган бозор — бу озчилик сотувчилар ва харидорлар ҳукмрон бўлган, рақобат чекланган ёки рақобат умуман йўқ бозор.

Мазкур бозор 4 хил бўлади:

а) **монопол рақобатли бозор**, бу ерда кўп сонли корхоналар бозорни ўз қўлида тутиб туради. Улар товарларнинг асосий қисмини таклиф этадилар, аммо улардан айримлари ёки бир нечтасининг бозордаги ҳиссаси, уларга ҳукмронлик қилиш имконини бермайди. Бу бозор монопол бўлсада, унда рақобат бўлади, аммо у чекланган тарзда юз беради, яъни озчиликнинг рақобати шаклида бўлади. Бу билан у эркин бозордан фарқланади;



б) **соф монополия бозори**, бу ерда сотувчи монополияси бўлади, яъни харидорлар кўп бўлгани ҳолда сотувчи битта бўлади, харидорнинг мана шу танҳо сотувчи товарини олишдан бошқа иложи бўлмайди;

в) **олигополия бозори**, бу ерда битта эмас, балки бир неча, аммо озчиликдан иборат сотувчилар ҳукмронлиги мавжуд бўлади. Товарларнинг асосий қисми мана шулар қўлида тўпланади, бу ерда ҳам сотувчи монополияси бўлади;

г) **монопсония бозори**, бу ерда сотувчи эмас, балки харидор монополияси бўлади, яъни сотувчилар кўп бўлгани ҳолда харидор ягона бўлади. Монопсония одатда ресурслар бозорида бўлади, бу ерда айрим корхоналар хом ашё, ёқилғи, иш кучи каби ресурсларнинг асосий қисмини сотиб олади. Агар монополия бозорида сотувчи харидорга ўз измини ўтказса, монопсонияда харидор сотувчига ўз ҳукмини ўтказди.

Бозорлар ўзининг объекти жиҳатидан, яъни нима-лар олди-сотди қилиниши жиҳатидан ҳам фарқланади. Шу ўринда истеъмол товарлари бозори, ресурслар бозори ва молия бозори ажратилади.

А. Истеъмол товарлари ёки истеъмолчилар бозори.

Бу бозорда кишиларнинг шахсий эҳтиёжини қондирувчи, яъни уларнинг тирикчилиги учун зарур бўлган товарлар олди-сотдиси юз беради. Мазкур бозорга сотувчилар икки турдаги товарларни қўядилар. Биринчиси **моддий** шаклдаги истеъмол товарлари бўлиб, буларга озиқ-овқат, кийим-кечак, уй жиҳозлари, транспорт воситалари (енгил автомобиль, велосипед, мотоцикл) кабилар киради. Иккинчиси **номоддий**, яъни моддий кўриниши бўлмаган товарлар. Булар турли-туман хизматлардан иборат бўлиб, уларнинг моддий шакли бўлмайди. Хизматларнинг ўзи товарлашмаган ва товарлашган бўлади. **Товарлашмаган** хизматлар бепул хизмат бўлади, шу сабабли улар бозорга чиқмайди, бинобарин, олди-сотди объектига айланмайди. Булар жумласига хонадондаги ўзига-ўзи хизмат кўрсатиш ва бепул давлат хизмати (ўқитиш, даволаш, спорт, маданий хизмат) киради. Бозорга чиқарилган ёки **товарлашган** хизматлар пулли хизматлар бўлиб, улар ғоят хилма-хил бўлади. Булар таълим, тиббиёт, спорт, саёҳат, томоша, транспорт, маиший-хизмат кабилардан иборат бўлади, уларни аҳоли сотиб олади. Бу хизматларнинг бозор объекти сифатидаги хусусияти шундан иборатки, уларнинг яратилиши ва истеъмоли бир вақтнинг ўзида юз беради. Масалан, костюм аввал тикилади, сўнгра бозорга чиқади, сотиб олинганидан кейин истеъмол этилади. Бундан фарқлироқ шифокорнинг тиббиёт хизмати ёки ўқитувчининг таълим бериш хизматининг кўрсатилиши ва истеъмоли айнан бир вақтда юз беради. Концерт ижроси ва уни томоша қилиш, футбол ўйини ва уни кўриш ҳам бир вақтда юз беради. Хизматнинг моддий шакли бўлмаганидан уни яратиш ва истеъмол этиш қўшилиб кетади.

Истеъмолчилар бозорида энг кўп турдаги ва миқдори ғоят катта товарлар ва хизматлар олди-сотдиси юз беради, бу бозорнинг иштирокчилари мутлақ кўпчиликдан иборат бўлади. Мазкур бозорнинг Ўзбекистон-

даги аниқ кўриниши, бу мол бозори, деҳқон бозори, супермаркет, универмаглар, минимаркет, турли дўкон ва магазинлар (шоплар), концерт заллари, театр, кино-театр, стадионлар, спорт заллари, пулли касалхоналар, пулли ўқув курслари, контракт билан ўқишдан иборатдир.

Истеъмолчилар бозорида, биринчидан, улгуржи савдо бўлса, иккинчидан чакана савдо қилинади. **Улгуржи савдо** бўлганда ишлаб чиқарувчилар ўз товарларини воситачи савдо фирмалари ёки айрим савдогарга кўтарасига, яъни катта миқдорда сотадилар. Булар ўз навбатида мана шу товарларни **чакана савдода** майдалаб истеъмолчиларга сотадилар. Бозорда ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчининг бевосита алоқа ўрнатиши ҳам бўлади. Бунда ишлаб чиқарувчи ўз товарини чакана нархда истеъмолчининг ўзига сотади. Масалан, Тошкентдаги «Юлдуз» тикувчилик фирмаси ўзининг магазини орқали товарларини аҳолига сотади, бозорга келган деҳқон ҳам ўз маҳсулотини истеъмолчига чаканасига сотади.

Б. Ресурслар бозори. Бу ерда хилма-хил моддий ресурслар ва иш кучининг олди-сотдиси юз беради. Бу бозорнинг иштирокчилари ресурсларни ишлаб чиқарувчилар ва уларни сотиб олувчи фирмалар, давлат идоралари ва хонадонлардан иборат. Бу бозорда моддий шаклга эга асбоб-ускуна, турли машиналар, хом ашё, бутловчи қисмлар, ёқилғи, электроэнергия, газ, кўчмас мулкни ташкил этувчи биналар, иншоотлар ва ер олди-сотдиси юз беради. Мазкур бозорнинг махсус тури бу меҳнат бозори бўлиб, бу ерда моддий шакли бўлмаган товар, яъни иш кучи таклиф этилади.

Ресурслар бозорининг хусусияти шундан иборатки, бу ердан сотиб олинган товарлар **шахсий истеъмол** учун эмас, балки **ишлаб чиқариш** учун хизмат қилади. Ресурслар истеъмол товарларидан фарқлироқ икки хил усулда олди-сотди қилинади: 1. Ресурслар тўла-тўқис сотиб олинади. Бунда улар сотувчи мулкдан харидор мулқига ўтиб истеъмол қилинади. Масалан, 2004 йилда Ўзбекистон товар-хом ашё биржасида 460,1 млрд. сўмлик ресурслар сотилиб, улар ишлаб чиқаришда истеъмол этилди. 2. Ресурсларнинг ўзи эмас, балки улар-

дан вақтинча фойдаланиб туриш ҳуқуқи сотилади. Бунда ресурс сотувчи мулки бўлиб қолади, лекин у ижарага олиб ишлатилади. Масалан, қимматбаҳо ускуна, пароход, самолёт, машина, бино, иншоот ёки ер бутунлай сотиб олинмаган ҳолда, у ижарага олиниб, эгасига ижара ҳақи берилади. Моддий ресурслар бозори Ўзбекистонда товар-хом ашё биржаси, савдо уйлари ва машина-ускуналар сотувчи фирмалар тимсолида гавдаланади. Унинг таркибий қисми бўлган меҳнат бозорининг хусусияти шундан иборатки, бу ерда инсоннинг меҳнат қилиш қобилияти бўлган иш кучи сотилади. Бироқ у тамомила эмас, маълум вақтда ишлатиб туриш учун сотилади. Ўзбекистонда меҳнат бозорининг икки тури амал қилади. Биринчиси меҳнат биржалари, бу ташкил этилган меҳнат бозори; иккинчиси, мардикор бозори, бу тартибсиз меҳнат бозоридир.

В. Молия бозори. Бу бозорнинг махсус шакли бўлиб, бу ерда молия ресурслари, яъни пул ва даромад келтирувчи қимматли қоғозлар олди-сотдиси юз беради. Унинг таркибидаги пул бозори 3 қатламли бўлади. Биринчиси, шахсий эҳтиёжни қондирувчи **оддий пул** бозори. Бу ерда пул тирикчилик буюмларини харид этиш учун ҳақини тўлаш шарти билан қарзга олинади, яъни ишлатиб туриш учун пул сотиб олинади. Масалан, мебель тўплами, автомашина ёки квартира олиш учун кишилар банкдан қарз оладилар. Бунда банк сотувчи, қарз кўтарган эса харидор мақомида бўлади. Иккинчиси, капитал бозори. Бунда пул тирикчилик юргизиш учун эмас, балки **капитал** сифатида ишлатиб фойда чиқариш учун қарзга сотиб олинади. Бунга мисол қилиб тадбиркор, фермер ёки деҳқон хўжалиги соҳибининг тижорат банкдан қарз олиб, буни ўз хўжалиги ривожини учун ишлатишини кўрсатиш мумкин. Капитал бозорининг ўзи икки хил бўлади, бу **кредит бозори ва қимматли қоғозлар** бозоридир. Кредит бозоридан (масалан, банклардан) тадбиркорлар кредитни (қарзни) сотиб олиб, уни капитал сифатида ишга қўядилар. Бозордан капитални жалб этишнинг яна бир шакли бу акция, облигация ва сертификатларни чиқариб сотишдир. Буларни чиқарганлар **эмитент**, сотиб олганлар **инвестор** дейилади. Эмитент сотувчи

бўлса, инвестор харидор ҳисобланади. Ўзбекистонда кредит бозорини тижорат банклари, кредит ширкатлари ва улардан қарз олувчи мижозлар ташкил этса, қимматли қоғозлар бозори **фонд биржаларидан**, қоғозларни сақловчи **депозитарийлардан** иборатдир. Ўзбекистондаги **фонд бозорининг** иштирокчилари корхона, ташкилотлар, аҳолининг маълум қатлами, давлат идоралари ва турли воситачилар ҳисобланади.

Пул бозорининг учинчи, ўзига хос тури —бу **валюта** бозоридир. Бу бозорда турли мамлакатларнинг миллий пули —валюта олди-сотди қилинади. Унинг иштирокчилари корхоналар, турли ташкилотлар, давлат идоралари ва фуқаролар ҳисобланади. Улардан бири валюта сотса, бошқаси уни сотиб олади. Мазкур бозор банклар, уларнинг валюта айирбошловчи шохобчалари, валюта аукциони (ким ошди савдоси) шаклида намоён бўлади.

Интеллектуал товарлар бозори бозорнинг махсус тури бўлиб, ақлий меҳнат маҳсули бўлмиш товарлар ва хизматларнинг айирбошланишини билдиради. Бу ерда сотувчилар ва харидорлар махсус товар ҳисобланган илмий ғоялар, техникавий янгиликлар, санъат ва адабиёт асарлари, хилма-хил ахборотларни олди-сотди этиш юзасидан муносабатда бўладилар. Бу товарлар эгалари ёки улардан ваколат олган фирмалар бозорда сотувчи вазифасини бажаради. Харидорлар эса турли фирмалар, уюшмалар, давлат идоралари, ҳар хил ташкилотлар ва фуқаролар бўлади. Мазкур бозор кичик қисмлардан иборатки, улар илмий-техник ишланмалар бозори, кино бозори, тасвирий санъат бозори, мусиқа ва томошалар бозори, антиквар буюмлар бозори кабилардан ташкил топади. Интеллектуал товарлар бозорида илмий-техникавий ишланмалар олди-сотдиси катта ўрин тутади. У амалда патент, лицензия ва ноу-хау (патент — янгиликни ишлатиш ҳуқуқини берувчи ҳужжат; лицензия — рухсатнома, ноу-хау — ишлатиш ҳуқуқи эгасида бўлган янгилик) сотишдан иборатдир. Бу ерда илмий-техникавий янгиликлар харидор мулкига айланиш шарти билан ёки ўз эгаси мулки бўлатуриб, вақтинча фойдаланиш шарти билан сотилади.

Бу бозор ишлаб чиқариш **новациясига**, яъни унга янгилик киритишга хизмат қилади, фан-техника ривожига таъсир этади. Илмий-техник ишланмалари бозоридаги муносабатлар кўпинча мамлакатлараро бўлади. Интеллектуал товарлар бозори **энг динамик** бозордир, у тез кенгайди, янги-янги қисмларга ажралади. Бунинг сабаби иқтисодиётда интеллектуал меҳнат мавқеининг кучайишидир. Гап шундаки, ҳозирги бозор иқтисодиёти илмталаб ишлаб чиқаришнинг ўсиши, турли хизматлар, энг аввал ахборот хизмати аҳамиятининг кучайиши билан характерланади. Буни интернет хизмати бозорининг шиддат билан ер юзида ўсиб бориши тасдиқлайди.

Бозорнинг ўзи яхлит бўлганидек, унинг турлари ҳам бир-бири билан ўзаро боғлиқ ҳолда амал қилади. Истеъмол товарлар бозорига мос ҳолда ресурслар бозори ташкил топади. Ўз навбатида ресурслар бозоридаги ҳолатга қараб меҳнат бозори, илмий-техникавий янгиликлар бозори шаклланади. Бозор турларининг бир-бирига мослашуви иқтисодий ўсишнинг шартли ҳисобланади.

5.5. Бозор кўлами

Иқтисодиёт учун бозор кўлами ғоят муҳим, чунки бозор қанчалик кенг бўлса, шунчалик ишлаб чиқаришнинг ўсишига шароит муҳайё бўлади, яъни товарлар ўз вақтида сотилади, керакли ресурслар сотиб олиниб, ишлаб чиқариш давом этади. **Бозор кўлами** — бу бозорнинг катта-кичиклиги бўлиб, олди-сотдининг ҳажми билан ўлчанади. Кўлам товарларнинг миқдори, уларнинг нархи ва неча марта олди-сотди қилинишига боғлиқ бўлади. Масалан, мамлакатда, 1 млн. дона товар яратилган бўлиб, унинг ўртача нархи 100 бирликка тенг деб олсак, жами товарлар нархининг суммаси 100 млн. бирликни бозорда сотадилар. Бозор миқёси **товар оборотининг** (айланмаси) ҳажми билан ўлчанади, бу эса олди-сотди кўламини билдиради. Бозорнинг катта-кичиклиги умумий тарзда ва айрим бозорларга татбиқан аниқланади. Агар истеъмол товарлари бозорини олсак, унинг умумий ҳажмини айрим то-

варлар бозори, масалан, озиқ-овқат, кийим-кечак ва турли хизматлар бозорининг ҳажми аниқлайди. Бунинг қандай эканлигини чакана савдо оборотиға қараб билиш мумкин. Масалан, 2003 йилда Ўзбекистондаги чакана савдо обороти 52600 млрд. сўмни ташкил этди. Бозорнинг кенгайиб боришини унинг кўламининг ортиб бориши ифодалайди. Бу ўз навбатида ишлаб чиқаришнинг ҳажмиға ва яратилган маҳсулот ва хизматларнинг нақадар хилма-хил бўлиши, бинобарин айирбошлашға мўлжалланганлигиға боғлиқ бўлади. Маҳсулотнинг қандай қисми айирбошланиши унинг **товарлилик даражасини** билдиради. Бу даража қанчалик юқори бўлса, шунчалик бозор ҳажми катта бўлади. Демак, иқтисодда шундай қоида бор:

Бозорнинг кўлами ишлаб чиқарилган маҳсулот ва хизматларнинг миқдорига ва уларнинг товарлилик даражасига тўғри мутаносибликда бўлади.

Маҳсулот ва хизматлар бозор учун ва ўзи учун яратилади. Булар ўзи учун қанчалик кам ва бозор учун қанчалик кўп яратилса, шунчалик бозор кенг бўлади. Шу сабабли жами яратилган маҳсулот бозор маҳсулотидан фарқ қилади. Масалан, Ўзбекистондаги сутнинг мутлақ катта қисми деҳқон, фермер хўжаликлари ва томорқада ишлаб чиқарилади. Сут бозорининг ҳажми унинг сутнинг қандай қисми хўжаликларда хонадон истеъмоли ва бузоқларни боқиш учун қолишиға ва қанчаси сотишға чиқарилишиға боғлиқ бўлади. Бозор муносабати ривожланган сари ўзи учун ишлаб чиқариш қисқаради ва бозор учун ишлаб чиқариш кенгайди.

Бозорнинг ҳажми ишлаб чиқариш ҳолатиға қараб ўзгариб туради. Ундаги ўзгаришларни динамикада (ҳаракатда) билиш учун реал товар оборотини аниқлаш зарур. Реал товар обороти ўзгармас ёки базавий йилдаги нархлар воситасида, яъни инфляция таъсиридан холи этилган нархларда ҳисобланган оборотдир. Буни аниқлаш учун жорий нархларда ҳисобланган товар обороти нархнинг ўзгариш индексиға бўлинади. Масалан, жорий нархдаги чакана савдо обороти 696 млрд. пул бирлигиға тенг, жорий йилдаги

нарх 1,2 марта ўсди (шу нарх индекси). Бунда реал савдо обороти $\frac{696}{1,2} = 580$ млрд. Мана шу бозорнинг

реал ҳажми бўлади. Реал оборотга қараб бозорнинг кенгайгани ёки торайганини билиш мумкин.

Бозор кўлами ва иштирокчилари жиҳатидан маҳаллий, ҳудудий, миллий, давлатлараро ва жаҳон бозорига ажратилади.

Маҳаллий бозор — бу кичик ҳудуддаги бозор бўлиб, унинг иштирокчилари шу ерли сотувчилар ва харидорлар бўлади. Бу бозорда асосан маҳаллий товарлар олди-сотдиси юз беради. Бунга мисол қилиб Ўзбекистондаги туман бозорини олиш мумкинки, бунга шу ердаги савдо шохобчалари, буюм бозорлари, деҳқон бозорлари киради. Унинг иштирокчилари туман аҳли бўлиб, булар истеъмолчилар, ишлаб чиқарувчи фирмалар, савдо фирмалари, фермер ва деҳқон хўжаликлари ҳамда томорқа соҳибларидан иборатдир.

Ҳудудий бозор — бу бир неча чегарадош ҳудудлар доирасидаги бозор бўлиб, маҳаллий бозорлар мажмуасидан иборат. Унинг субъекти — иштирокчилари ҳудуддаги товар ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ҳисобланади. Унинг объекти турли ҳудудларда яратилган маҳсулот ва хизматлар ҳамда ташқаридан келтирилган товарлар ҳисобланади. Ҳудудий бозор кўлами маҳаллий бозор кўламидан катта бўлади, унинг иштирокчилари ҳам кўп. Ҳудудий бозорга мисол қилиб Ўзбекистондаги Шарқий ҳудуд (Фарғона водийси) бозорини кўрсатиш мумкин.

Миллий бозор — бу муайян мамлакатнинг миллий чегараси доирасидаги, яъни мамлакатнинг ички бозори. Бу бозор миллий иқтисодиётнинг ажралмас қисми ҳисобланади. Унинг иштирокчилари муайян мамлакатдаги барча товар ишлаб чиқарувчилар, истеъмолчилар ва улар ўртасида турган воситачилардан иборат. Миллий бозордаги товарларнинг асосий қисми мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқарилади, қисман чет элдан келтирилади, аммо иқтисоди қолоқ ва қарам мамлакатларда улар яратган маҳсулотлар асосан хом ашё бўлиб, у мамлакат ички товар оборотида иштирок эт-

майди, балки четга чиқарилади. Улар ички бозорда четдан келтирилган товарлар устувор бўлади. Бундай миллий бозорда қарамлик аломати бўлади.

Миллий бозор мамлакатдаги барча бозорларни бирлаштиради, бу ерда миллий пул харид учун ягона тўлов воситаси бўлиб хизмат қилади. Миллий бозор давлат ҳимоясида бўлади. У очиқ бозор, унга кириб келиш, ундан чиқиб кетиш эркиндир.

Давлатлараро бозор — бу икки ва ундан кўп мамлакатларнинг ўзаро бозори бўлиб, бунда турли мамлакатлар фирмалари ва давлат идоралари қатнашади. Бу бозорда товарни бевосита истеъмол этувчилар — хонадонлар қатнашмайди. Бу бозор чегарадош давлатлар бозори бўлиб, бу ерда шу мамлакатларда яратилган товарлар, четдан келтирилган товарлар олди-сотди қилинади. Айтилган мамлакатларда чегара олди савдо-сотиғи кенг тарқалган бўлади.

Жаҳон бозори — бу дунё мамлакатлари ўртасидаги савдо-сотиқ муносабати. Бу бозорда тараққиёт даражаси, бинобарин товар ишлаб чиқариш салоҳияти ҳар хил мамлакатлар қатнашади. Улардан бири тайёр маҳсулотлар етказиб берса, бошқаси хом ашё ва ёқилғи каби ресурсларни бозорга чиқаради. Жаҳон бозори ўзининг учта белгиси билан ажралиб туради. **Биринчидан**, бу бозорда барча товарлар эмас, балки сайланган, яъни кўпчилик учун зарур товарлар (масалан, нефть, газ, кўмир, ёғоч, металл, пахта, дон, жун ва бошқалар) олди-сотдиси юз беради. **Иккинчидан**, бу бозорда истеъмолчиларнинг ўзи, яъни аҳоли харидор сифатида қатнашмайди. Бу вазифани савдо фирмалари бажаради. **Учинчидан**, бу бозорда товарлар улгуржига сотилади. Жаҳон бозори халқаро биржалар ва савдо-сотиқ ташкилотлари фаолиятида намоён бўлади.

Жаҳон бозорининг ҳажми турли мамлакатлардаги ишлаб чиқариш кўламига ва унинг нақадар ихтисослашувига, яъни бозорга товар етказиб беришига боғлиқ бўлади. Одатда жаҳон ишлаб чиқаришининг ўсиши билан жаҳон бозори ҳам кенгайиб боради.

Х у л о с а л а р

1. Бозор товар ва хизматларни олди-сотди қилиш бора-сидаги муносабатлар бўлиб, улар воситасида сотувчилар ва харидорлар бир-бири билан алоқага киришадилар. Бу алоқаларни ўрнатишда бозор инфратузилмаси — институтлари воситачи сифатида иштирок этади, улар бозор функцияларини амалга оширувчи хизматларни кўрсатади.

2. Бозор товарларни истеъмолга етказиб бериш, ишлаб чиқаришнинг янгиланишини ресурслар билан таъминлаш, иқтисодиётни тартиблаш ва мамлакатлараро ҳамкорликни ўрнатишдан иборат функцияларни бажаради.

3. Бозор унинг иштирокчиларининг мавқеи жиҳатидан эркин ва монополлашган бозорга, олди-сотди объекти жиҳатидан истеъмол товарлари, ресурслар, молия ва интеллектуал товарлар бозорларига ажралади. Улардан ҳар бирининг ўзига хос хусусиятлари мавжуд.

4. Иқтисодиёт учун бозорнинг кўлами ғоят муҳим, чунки ишлаб чиқаришнинг ўсиши шунга боғлиқ бўлади. Бозор кўламини у ердаги товарлар миқдори ва уларнинг нархи белгилайди. Кўлам савдо обороти (айланмаси)га қараб баҳоланади. Кўлам жиҳатидан қаралганда маҳаллий, ҳудудий, миллий, давлатлараро ва жаҳон бозори мавжуд бўлади.

Таянч тушунчалар

Бозор; бозорнинг афзалликлари; бозор инфратузилмаси; бозорнинг функциялари; эркин бозор; монополлашган бозор; истеъмолчилар бозори; ресурслар бозори; молия бозори; бозор кўлами; маҳаллий ва ҳудудий, миллий ва жаҳон бозори.

VI б о б. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ

6.1. Талаб

Биз кундалик ҳаётда бир товарнинг бозори чаққон бўлиб тез сотилишини, бошқа товарнинг эса бозори касод бўлиб, унинг узоқ сотилмай туриб қолишини кузатамиз. Хўш, нега шундай бўлади? Бунинг асл сабаби у ёки бу товарга талабнинг ҳар хил бўлишидир, чунки мана шу нарса бозорга жиддий таъсир этади.

Бозорга харидорлар ўз талаби билан чиқади, бунга жавобан сотувчилар товарни таклиф этадилар. Талаб истеъмолчининг эҳтиёжини билдиради, эҳтиёж йўқ жойда талаб ҳам бўлмайди. Аммо эҳтиёж бўла туриб талаб бўлмаслиги ҳам мумкин, чунки харид учун пул етмайди. Демак, **талаб бу бозорга чиққан эҳтиёж, лекин талаб — бу шунчаки эҳтиёж эмас, балки тўловга қобил, пул билан таъминланган эҳтиёждир.** Масалан, кимнингдир мебель сотиб олиш хоҳиши бўлса-ю, бироқ зарур миқдорда пули бўлмаса, хоҳиши рўёбга чиқмайди, унинг эҳтиёжи мебель бозорида талабни ҳосил этмайди.

Айрим харидор, қандайдир истеъмолчилар гуруҳи ёки бутун жамият аъзолари харид қилиб олиши амалда мумкин бўлган товарлар ҳажми **талаб қилинган товар** миқдори дейилади. Истеъмолчилар сотиб олишни хоҳлаётган товарлар ҳажми билан улар томонидан реал сотиб олинган товарлар миқдорини фарқлаш керак, чунки улар мос тушмаслиги ҳам мумкин. Кўп ҳолатларда харидорлар реал харид қилиб олиши мумкин бўлганига қараганда, баъзи бир товарларни кўпроқ олишни хоҳлайдилар, бу хоҳиш эса уларнинг шу товарларни сотиб олиш учун зарур пулга эга бўлишларини талаб қилади.

Пулсиз талаб бўлмайди. Шу сабабли халқимизда «Туя бир пул, қани пул, туя минг пул, мана пул» деган мақол бор. Бунинг маъноси шуки, туя арзон бўлганда унга реал талаб бўлмаган, чунки пул йўқ. Туя қиммат бўлишига қарамай реал талаб бўлган, чунки харидорнинг пули бўлган.

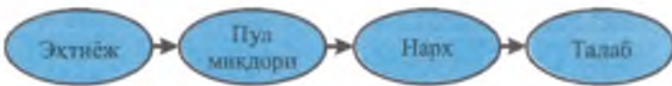
«ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ»



Кавказликнинг қадаҳ сўзи:

— Бувамнинг от олишга хоҳиши бўлган экан-у, имкони бўлмаган экан, сўнгра имкони бўлган экан-у, хоҳиши бўлмаган экан. Қадаҳни имконимиз ва хоҳишимизнинг бир ердан чиқиши учун кўтарайлик.

Эҳтиёж бўлгани ҳолда товарни харид эта билиш харидор пулининг миқдорига ва товар нархига боғлиқ бўлади. Бу харид учун пулнинг етиши ёки етишмаслигини билдиради. Демак, эҳтиёжнинг бозордаги талабга айланиши пул ва нарх орқали бўлади (6.1-расм).



6.1 - р а с м. Эҳтиёжнинг талабга айланиши.

Бозордаги ҳар бир талаб аниқ ва индивидуаллашган, яъни ўзига хос хусусиятга эга бўлади. Бир харидорнинг талаби бошқасининг айнан ўзи бўлмайди, талаб дифференциаллашган, яъни фарқланадиган бўлади. Муайян вақтдаги талаб бошқа пайтдаги талабни такрорламайди. Шу сабабли талаб аниқ бўлишини айтиш зарур, чунки унга мавҳумлик хос эмас. Ҳар бир истеъмолчи бозорга чиққанда нимани, неча пулдан ва қандай миқдорда харид этишига қараб ўз талабини билдиради.

Талаб — бу харидорнинг ёки барча харидорларнинг бозорда мавжуд бўлган нархда товарларни сотиб олишга тайёр бўлиши ёки сотиб олиш иштиёқидир.

Айрим харидор талаби **индивидуал талаб** деб аталади. Муайян товарларга барча харидорларнинг билдирган талаби **бозор талаби** деб айтилади. Бинобарин бозор талаби — бу индивидуал талабларнинг мажмуаси, уларнинг ҳосиласи. Масалан, «А» харидор пиёз бозорида 2 кг пиёзнинг ҳар килосини 150 сўмдан, жами 300 сўмга сотиб олишга талаб билдиради. Бу индивидуал талаб. Пиёз бозорига мурожаат этган жами харидорлар килоси 150 сўмлик пиёздан 50000 кг сотиб олишга шай турадилар. Мана бу бозор талабидир. Бозор талаби индивидуал талабнинг миқдори ва харидорларнинг сонига боғлиқ бўлади. Буни англаш учун пиёз бозори ҳолатини акс эттирувчи жадвал тузамиз (6.1-жадвал).

6.1-жадвал.

Бозор талаби

Бир кг. пиёз нархи, сўм	Харидор талаби, кг (А)	Харидор талаби, кг (В)	Харидор талаби, кг (С)	Харидор талаби, кг (D)	Бозор талаби (A+B+C+D)
0	10	12	8	9	39
100	10	11	8	7	36
150	8	10	6	6	30
200	6	8	5	5	24
250	4	6	3	3	16
300	0	2	1	1	4

Жадвалда барча харидорлар талабининг йиғиндиси бозор талабини ташкил этган ва бу харидорлар индивидуал талабининг нархга қараб ҳар хил ўзгариши натижаси бўлган. Индивидуал талаб алоҳидалашган бўлади, бу кишиларнинг харид қурби оиласининг сони, оила таркиби, кишиларнинг ёши, жинси, дини, эътиқоди, удумлари, анъаналари, касби-кори, қаерда истиқомат қилишига қараб фарқланади. Талабнинг миқдори — бу

сотилган товарлар суммаси бўлиб, бу ҳар бир товарнинг сотилиш нархи ва товарларнинг умумий миқдорига боғлиқ бўлади.

6.2. Талабга таъсир этувчи омиллар

Бозорга хос белги у ердаги талабнинг ўзгарувчан бўлишидир. Талабнинг ўзгариш шиддати унга таъсир этувчи омилларнинг кучига боғлиқ бўлади:

1. **Товарларнинг нархи.** Нарх пасайса товарга талаб ортади, уни кўпроқ харид этишади. Аксинча, нарх ошса талаб қисқариб, товар камроқ харид этилади.

2. **Даромадлар миқдори.** Даромад харид қобилиятини белгилайди. Нарх ўзгармаган тақдирда даромад ўзгарса, шунга кўра товар хариди ортади ёки қисқаради. Даромаднинг талабга таъсири жиҳатидан товарлар икки гуруҳга ажралади. **Биринчиси**, одатдаги товарлар бўлиб, буларга талаб даромад камайган шароитда ҳам ортиб боради, чунки бошқа қимматроқ товарлар хариди камайганидан уларга талаб ортади. Масалан, ўз машинасида юрган одам даромади камайганда унинг харажатларини кўтара олмай қолади, натижада у автобусда юра бошлайди, бинобарин автобус хизматига талаб ортади. Айтайлик, оила даромади юқори пайтда ойига 2 та пачка кир ювиш порошогини олар эди. Унинг даромади 25%га қисқариб кетди. Энди у 2000 сўмлик порошок ўрнига 800 сўмлик кирсовун олади, демак совунга талаб ошади. **Иккинчиси**, олий тоифали товарлар. Буларга талаб даромадга қараб ошиб туради. Нарх ўзгармаган, ҳатто у ошган шароитда ҳам бу товарларга талаб ошади, чунки уларни сотиб олиш имкони бўлади. Бундай белги, айниқса, урфга кирган товарларга хос бўлади. Масалан, ўтган асрнинг 80-йилларида жинси кийимлар урфга кирган. Улар нархи ошишига қарамай оммавий равишда харид этилган, чунки бундай кийимда юриш престижли, яъни обрўли бўлган.

3. **Ўринбосар товарлар нархи.** Бир товар нархи ошса унга талаб қисқариб, бунинг ўрнини босувчи бошқа то-

варга талаб ошади. Бундай қоида бир хил эҳтиёжни қондирувчи товарларга хос бўлади. Масалан, кийим ҳеч қачон овқатнинг ўрнини боса олмайди, шу боис унинг нархининг ўзгариши озиқ-овқатга талабни ўзгартрмайди. Аммо гўшт нархининг ортиши тухумга талабни оширади, чунки тухум гўшт каби оқсилли озиқадир, яъни унинг ўрнини боса олувчи товардир. Масалан, оила ҳафтасига бир марта ош дамлайди, бунинг учун 300 гр гўшт керак. Айтайлик, гўшт нархи 50% ошди, бу оилага оғирлик қилганидан, у тухум билан ош дамлайди. Ўринбосар товарлар **субститут товарлар** дейилади. Булар жуфтли товарлар бўлиб, улардан бирининг нархини ошиши бошқасига талабни оширади. Масалан, «Фанта» ва «Кола» алкохолсиз ичимлик, уларнинг иккаласи ҳам чанқовбосди ичимлик. Агар «Кола» нархи ошса, «Фанта»га талаб кучаяди.

Товарлар жуфтлигида бир-бирини тўлдирувчи товарлар ҳам бўлади. Улардан бирининг истеъмоли албатта иккинчисини ҳам истеъмол этилишини билдиради. Агар бир товар нархининг ўсиши бошқа товарга талабни оширса, бундай товарлар **бир-бирини тўлдирувчи товарлар** деб юритилади. Масалан, видеомагнитофон нархи пасайса, видеокассеталарга талаб ортади, автомашина нархи пасайса бензинга талаб ортади. Нарх ошса бунинг акси юз беради.

4. **Харидорларнинг диди.** Харидорлар гоаят кўпчилик бўлганидан уларнинг индивидуал диди жиддий фарқланади, чунки айрим истеъмолчи ёки оила ҳар хил товарларни афзал кўради ва дидига ёққанини танлаб олади. Харидор диди субъектив, яъни у нимани хуш кўриши унинг ўзига боғлиқ. Аммо дид ҳам янги одатлар ва мода таъсирида ўзгариб туради, талабга таъсир этади.

5. **Харидорлар сони.** Харидорларнинг оз ёки кўп бўлиши ва уларнинг харид кўрби талабга таъсир этмай қолмайди. Харидорлар қанчалик кўп бўл-са, шунчалик талаб ортади ва аксинча бўлади. Масалан, бир бозорга 100 та харидор келиб «А» товардан 300 та олади, бошқа

бозорга 200 та харидор келиб, худди шу товардан 600 та олади. Харидорлар сони аҳолиси кўп бўлган мамлакатлар учун (масалан, Хитой ва Ҳиндистон) муҳим. Аҳолиси кам мамлакатларда талабга аҳоли сонидан кўра, унинг ёнидаги пули кўпроқ таъсир этади.

6. Харидорларнинг ўзгаришларни кутиши. Муайян пайтда харидор талаби у икки нарсани кутишига боғлиқ, биринчиси даромаднинг ўзгариши, иккинчиси нархнинг ўзгариши. Агар пул даромадларининг ортиши кутилса, олдин пул камлигидан харид этилмай турилган товарларга ҳам талаб пайдо бўлади. Агар нархнинг ортиши кутилса жорий талаб ортади, нархнинг пасайиши кутилса у қисқаради, яъни нарх тушган пайтга кўчирилади. Масалан, куз пайтида сабзи, пиёз ва картошкага талаб ортади, чунки қишда нархнинг ортиши кутилади. Эртапишар мева ва сабзавотлар нархи юқори бўлганидан уларга талаб кам бўлади, чунки харидорлар қизгин пишиқчилик даврида улар нархнинг пасайишини кутадилар.

Шундай қилиб талабга хилма-хил омиллар таъсир этади, лекин булар орасида нарх ва даромад асосийдир.

Талаб ўсаётган, барқарор қондирилган, қондирилиши кечиктирилган, нормал ва ваҳима талабларга бўлинади.

Ижтимоий-иқтисодий тараққиёт давомида эҳтиёжлар юксалиб бориши муносабати билан талаб ҳам ўсади. Ишлаб чиқариш кучли жойда талаб барқарор қондирилади. Ишлаб чиқариш ҳажми пасайиб кетганда энг зарур товарларга бўлган талаб ҳам етарли даражада қондирилмай қолади, уларни қондириш муддати орқага сурилиб, кечиктирилади.

Кечиктирилган талаб носоғлом иқтисодиёт белгиси бўлади. Унинг ортиб бориши натижасида корхона, ташкилотлар ва аҳоли қўлида тўпланган пул товар бозорига тазйиқ ўтказиб, нархни оширишга сабаб бўлади. Бир товарга талаб қондирилмаса, у бошқа товарга кўчади. Сотилиш кўпайиб, сероб бўлган товарлар ҳам тақчил товарга айланади. Кечиктирилган талаб зан-

жирли акс таъсирлар орқали умуман бозорда талабни издан чиқаради.

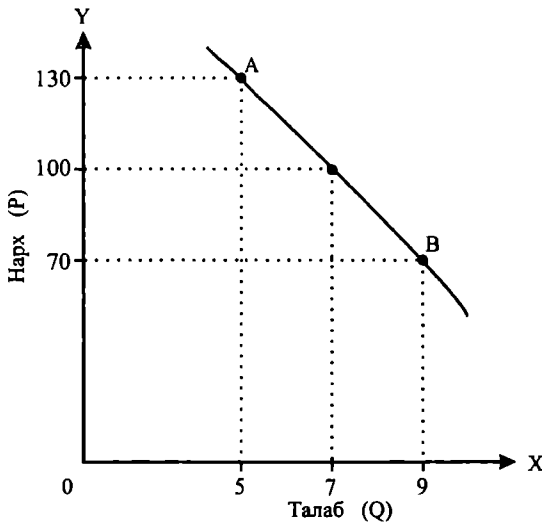
Ваҳима талаб бозордаги шов-шув ва ваҳима таъсири остида сунъий пайдо бўладиган ва шиддат билан ортиб борадиган талабдир. Ваҳима талаб одатдаги нормал талабга нисбатан ортиқ бўлган талаб ҳисобланади. Бундай талаб бир томондан, аҳоли орасида миш-мишлар тарқатиш ва реклама воситасида муайян товарга ўта юқори баҳо бериш орқали истеъмолчи руҳиятига таъсир этиш йўли билан, иккинчи томондан, товарларга бўлган ғоят катта қизиқиш, қимматчилик хавфи, пул алмашиш эҳтимоли, ҳар хил гап-сўз таъсирида пулдан тезроқ қутулишга интилиш оқибатида юзага келади. Ваҳима талабнинг пайдо бўлиши бозор нархини кўтариб юборади, товарлар таллашиб олинади, тақчиллик кучайиб кетади. Ваҳима талаб иқтисодда учраб турадиган ҳодиса. Лекин у ўткинчи характерга эга бўлиб, харидорлар пули тамом бўлгунча давом этади. Бозор иқтисодига қонуний тарзда ўсиб бораётган нормал талаб хос бўлади.

6.3. Талаб қонуни. Талабнинг нархга боғлиқ эластиклиги

Бу қонун талабнинг нархга боғлиқ ҳолда ўзгаришини билдиради, лекин бошқа омилларнинг талабга таъсирини изоҳлайди.

Талаб қонуни шундай иқтисодий қонундирки, унга биноан товарларга талаб улар нархига тесқари мутаносибликда бўлади.

Мазкур қонунга биноан нарх ошса талаб қисқаради, нарх пасайса талаб ошади, аммо бунинг учун нархга таъсир этувчи бошқа омиллар ўзгармаслиги керак. Масалан, нарх ошганда талаб қисқариши учун албатта харид қобилиятини белгиловчи даромад ўзгармаслиги керак. Агар даромад нархга нисбатан кўпроқ ошса, талаб ҳам ортади. Натижада нарх билан талаб ўртасидаги тесқари мутаносиблик бузилади. Нарх ва талабнинг ўзаро нақадар боғлиқлигини билиш учун бошқа омиллар ўзгармайди деб тахмин қилинади. Бунда талаб



6.2 - р а с м. «Фанта» нархи ва унга талаб.

бошқа омиллар таъсиридан холи этилиб, унинг нархга таъсири аниқланади. Буни англаш учун ичимлик «Фанта»га бўлган талабга оид чизма ҳосил этамиз (6.2-расм).

Чизмага кўра «Фанта» нархи 130 сўм бўлганда у 5 дона талаб этилган, нарх 100 сўм бўлганда талаб ошиб у 7 тага етган, ниҳоят нарх 70 сўмгача тушганда талаб 9 дона бўлган. Агар буни фоизларда ифодаласак, нарх аввал 23,1% га арзонлашганда талаб 40%га ошган, сўнгра нархнинг пасайиши 46,1% ни ташкил этганда, талаб 100%га ошган. Агар нарх дастлабки 70 сўмдан 130 сўмгача қимматлашди деб олсак, талабнинг деярли 2 марта қисқарганини кўраемиз. Нархнинг қандай ўзгаришига қараб талаб эгри чизиғи АВ юқоридан пастга қараб ёки аксинча, пастдан юқорига қараб ҳаракат қилади.

Талаб қонунини миқдоран талаб **эластиклиги** (ўзгарувчанлиги) ифода этади. Шунга қараб нархнинг ўзгаришига жавобан талаб нақадар ўзгарганлигини билиш мумкин, бу билан талаб қонуни қандай амал қилаётганлиги аниқланади, аммо буни талабнинг даромад таъсирида ўзгариши акс эттирмайди.

Талабнинг нархга биноан эластиклиги бу нархнинг ўзгаришига жавобан талабнинг нақадар ўзгарганлигини билдиради.

Агар нархга жавобан талаб жиддий тарзда ўзгарса талаб эластик ҳисобланади, агар бу ўзгариш суғ бўлса ноэластик талаб мавжуд бўлади. Талабнинг эластиклигини кўп ҳолларда 4 та омил юзага келтиради.

Биринчи омил талаб чақирадиган товарнинг ўзи қандай бўлиши. Маълумки товарлар 2 хил бўлади: а) кундалик энг зарур товарлар, буларни ҳамма истеъмол этади; б) престижли, энг зарур бўлмаган ёки зебу зийнат ҳосил этувчи товарлар. Бу товарларни ҳамма эмас, сайланган харидорлар истеъмол этади, булар одатда пулдорлар ёки айрим товар ҳавасмандлари бўлади. Кундалик товарларга талабнинг эластиклиги паст бўлади, чунки нархнинг ўзгаришига жавобан уларга талаб камроқ ўзгаради. Масалан, Сирдарё балигининг нархи 20% ошса, унга талаб 22%га қисқариши мумкин. Анвойи осётра балигининг нархи 20% ошса, унга талаб 50% қисқаради, чунки унинг харидорлари чекланган. Шундай товарлар ҳам борки, улар нархнинг ўзгариши талаб эластиклигини вужудга келтирмайди. Масалан, нон, туз, газ, электроэнергия ёки гугурт. Буларни истеъмол этмасликнинг иложи йўқ, шу сабабли нархнинг ўзгариши уларга талабнинг эластиклигини юзага келтирмайди. Агар хонадон кунига 10 та нон олса-ю, нон нархи 10% ошса, у барибир 10 та нон олади, лекин бошқа товарлар, масалан, гўшт харидини қисқартиради. Хонадон 2 ойда 1 пачка (1 кг) ош туз ишлатади. Туз нархи 20% арзонлашса, у 2 пачка туз олмайди, чунки овқатни шўр қилиш талаб қилинмайди. Аксинча, туз нархи 20% ошса хонадон 0,5 кг туз олмайди, чунки у овқатни тузсиз, ёки тузини паст қилиб истеъмол эта олмайди.

Сайланган тарзда истеъмол этиладиган товарларга талаб анча эластик бўлади. Нарх ўзгаришига нисбатан уларга талаб тезроқ ўзгаради. Масалан, «Нексия» русумли автомашина нархи 20%га ошса, унга талаб 30%га қисқаради. Чунки талаб нархга сезгирлик билан жавоб беради. Худди шунингдек, «Нексия» нархи 20% тушса, унга талаб 30% ортиши мумкин.

Иккинчи омил. Бозорда ўринбосар товарларнинг мавжудлиги. Шундай шароитда нарх ошганда талаб бошқа нархи ўзгармаган товарга кучаяди, чунки бу товарлар ўринбосар бўлиб бир хил эҳтиёжни қондиради. Масалан, плаш ва куртка. Плашга нархнинг ортиши куртка нархи ўзгармаганидан унга талабни ошириб юборади, яъни уни эластик қилади. Сариёғ арзонлашса маргарин ўрнига уни кўпроқ олишади. Агар сариёғ қимматлашса маргаринга талаб ошиб, у эластик ҳолатда бўлади. Агар товарнинг ўринбосари бўлмаса, нархнинг ўзгариши унинг ўзига бўлган талабни эластик қилади.

Учинчи омил — бозорнинг тавсифи. Агар бозор тор бўлса, нарх ўзгариши у ердаги муайян товарга бўлган талабни эластик қилади.

Борди-ю бозор кенгроқ бўлса субстит — ўринбосар товарларни топиш мумкин. Бу ерда бир товарга нархнинг ўзгариши унга талабни эластик қилмасдан талабни бошқа товарга кўчириб, унинг талабини эластик қилади.

Тўртинчи омил — бу талабнинг қандай вақт оралиғида ўзгариши. Агар қисқа вақтни олсак, бунда талабнинг нархга боғлиқ эластиклиги сезилмайди, узоқ даврда у яққол кўзга ташланади. Масалан, квартира ҳақи ва коммунал хизматлар нархи ошеа, дастлаб уларга талаб ўзгармай туради, сўнгра у эластик бўлади, чунки кишилар арзонроқ квартирани хуш кўришади, улар 3 хонали квартирадан икки хоналига, икки хоналикдан бир хоналикка ўтади. Кичик квартира ҳақи ошган ҳолда, катта квартира ҳақи қисқаради. Бошқа мисол олсак, енгил автомобиль қимматлашди дейлик, бу дарҳол унга талабни эластик қилмайди, сўнгра эса бу эластик ҳолига келади, чунки кишилар автомобилда кам юришади, уни кам олишади, сўнгра автомобиль ўрнига — метро, автобус, трамвай ва троллейбусдан фойдаланишади. Хуллас, эластикликни юзага чиқарувчи омиллар бир хил эмас, уларнинг товар харидига таъсири турли йўналишда боради.

Талабнинг эластиклик даражасини унинг коэффициенти ифода этади.

Талабнинг нархга боғлиқ эластиклик коэффициентини бу талаб ҳажми ўзгаришининг нархнинг ўзгаришига бўлган нисбатидир.

Бу ўзгаришлар аввал фоизларда ифодаланиб, сўнгра нисбатланади. Буни қуйидагича ифодалаш мумкин:

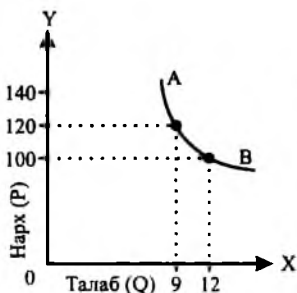
$E_k = \frac{T_6\%}{P\%}$. Бунда E_k — эластиклик коэффициенти.

$T_6\%$ — талабнинг фоиз ҳисобида ўзгариши, $P\%$ — бу нархнинг фоиз ҳисобида ўзгариши. Буни бир мисолда кўриб чиқамиз. Айтайлик, бир шиша «Фанта» нархи 100 сўмдан 120 сўмга етди. Бунга жавобан «Фанта» хариди 12 шишадан 9 шишага тушиб қолди. Демак, нарх 20% ошди ($\frac{120-100}{100} \cdot 100 = 20\%$). Талаб эса 25% қисқаради ($\frac{12-9}{12} \cdot 100 = 25\%$). Энди бу кўрсаткичларни

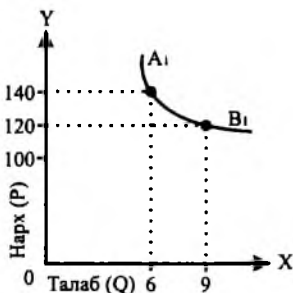
формулага туширсак, $E_k = \frac{25}{20} = 1,25$; $E_k = 1,25$ ёки $E_k > 1$.

Бунда нархга нисбатан талаб тезроқ ўзгарган. Демак, талаб — 25% қисқарган, нарх 20% ошган. Натижада $25 > 20$ юзага келган. Талаб қонунига кўра талаб нархга тескари мутаносибликда бўлганидан, нарх ўзгариши мусбат (+) бўлгани ҳолда, талаб ўзгариши манфий (−) бўлган. Аксинча ҳам бўлади, албатта.

Айтилган коэффициент кўрсаткичига қараб эластиклик ҳолати аниқланади. Агар $E_k > 1$ бўлса талаб **эластик** ҳисобланади, агар $E_k < 1$ бўлса **ноэластик** талаб мавжуд



6.3 - р а с м. Эластик талаб эгри чизиғи.



6.4 - р а с м. Ноэластик талаб эгри чизиғи.

бўлади. Агар $\mathcal{E}_k=0$ бўлса **мутлақо ноэластик** талаб юзага келади, яъни нархга жавобан талабда ҳеч қандай ўзгариш юз бермайди. Борди-ю $\mathcal{E}_k=1$ бўлса, бунда нарх ва талаб бир хил ўзгарган бўлади. Масалан, нарх 10% ошгани ҳолда талаб ҳам 10% қисқарган бўлади. Бундай ҳолатни **бир дафъали эластиклик** дейилади.

Эластиклик ҳолатига қараб талаб эгри чизиғи ўзгаради, унинг қандай бўлишини 6.2-расмда кўрган эдик. Энди талаб эластик ва ноэластик бўлганида эгри чизиқ шаклини кўриб чиқамиз. Бу чизиқни «Фанта» нархи ва унга талабнинг ўзгаришига қараб ҳосил этамиз (6.3- ва 6.4-расмлар).

6.3-расмда нархнинг ортишига нисбатан талабнинг кўпроқ қисқариши, 6.4-расмда талабнинг камроқ қисқариши тасвирланган.

Ҳар иккала эгри чизиқни солиштирсак, 6.3-расмдаги АВ эгри чизиқ ётиқ эканлигини, 6.4-расмдаги A_1B_1 эгри чизиғи анча тик эканлигини кўрамиз. Демак, эластиклик шароитида талаб эгри чизиғи ётиқ бўлса, ноэластиклик шароитида бу чизиқ ўзининг тиклиги билан тавсифланади.

6.4. Талабнинг даромадга боғлиқ эластиклиги

Нархдан бошқа талабга таъсир этувчи энг муҳим омил бу истеъмолчининг даромади, яъни харид қурбидир. Нарх ўзгармаган ҳолда даромаднинг ортиши ёки камайиши талабнинг ортиши ёки қисқаришига олиб келади. Даромаднинг талабга таъсир этиш даражаси **даромад самараси** деб юритилади.

Нарх каби даромад ҳам объектив. Истеъмолчи бозордаги нархни борлигича қабул қилади, у нархни ўз билганича ўрната олмайди, чунки буни бозордаги талаб ва таклиф нисбати белгилайди. Даромад ҳам истеъмолчининг хоҳишига боғлиқ эмас, чунки унинг қанча бўлиши реал шароитга боғлиқ бўлади. Масалан, ишчи ёки деҳқон қанчалик пули кўп бўлишини хоҳла-масин, барибир уларга ишлаб топган суммани беришади. Ишлаб топиш имкони ўзгарганда даромад миқдори ҳам ўзгаради. Шу ойдаги даромад олдинги ойдаги даромаддан оз ёки кўп бўлиши мумкин ва шунга қараб талабнинг эластиклиги юзага келади.

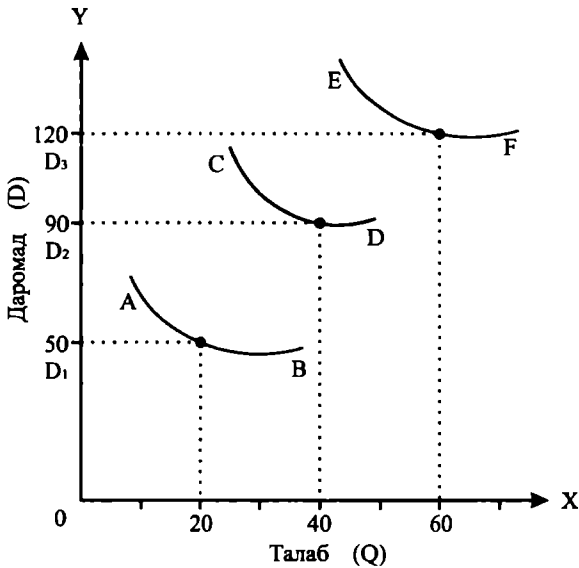
Талабнинг даромадга боғлиқ эластиклиги даромаднинг ўзгаришига жавобан талабнинг нақадар ўзгарганлигини билдиради.

Нарх ўзгармаган ҳолда даромад ўзгарса, истеъмолчининг талаби ҳам ўзгаради, чунки унинг харид қобилияти ортади ёки камаяди. Талабнинг даромадга боғлиқ эластиклигини ҳам **эластиклик** коэффиценти белгилайди. Талабнинг даромадга боғлиқ эластиклик коэффиценти — фоиз ҳисобидаги талаб ҳажмининг ўзгариши фоиз ҳисобидаги даромаднинг ўзгаришига бўлган нисбатидир. Буни $E_k = \frac{T_6\%}{D\%}$ деб ифодалаш мум-

кин. Бунда E_k — эластиклик коэффиценти, $T_6\%$ — талабнинг фоиз ҳисобида ўзгариши; $D\%$ — даромаднинг фоиз ҳисобида ўзгариши бўлади. Маълумки, бозордаги талаб ҳар хил ўзгаради. Кундалик зарур товарлар борки, уларга талаб даромаддаги ўзгаришга сезгир бўлмайди, чунки улар истеъмолисиз яшаб бўлмайди. Масалан, оила маълум миқдорда озиқ-овқатни истеъмол этиши керак. Даромад ошган шароитда ҳам уни керагидан ортиқ харид этмайди, даромад пасайганда эса уни харид этишга пул сарфлаб, бошқа товарларни олмай туради. Демак, энг зарур товарларга нисбатан талабнинг даромадга боғлиқ эластиклиги паст бўлади. Аммо шундай товарлар борки, даромаднинг ўзгариши уларга бўлган талабга кучли таъсир этади. Булар **юқори мартабали** товарлардир. Буларга талаб даромад ошса кўпаяди, даромад қисқарса камаяди, чунки истеъмолчи пули етарли бўлса, уларни олади, пули етмаса ўзини тийиб, улардан воз кечади, чунки буларсиз ҳам яшаш мумкин. Даромад ўзгаргандаги талаб эластиклиги асосан зебу зийнат ва маишат берувчи товарларга хос бўлади.

Даромад юзага келтирувчи эластикликнинг ҳам эгри чизиғи бўлади. Буни 6.5-расмдан кўриш мумкин. Бу ерда D — даромад, Q — талаб миқдори, P — нарх, константа, яъни ўзгармас миқдор деб олинган.

Расмдан кўриш мумкинки, даромад 50 бўлганда талаб 20 га тенг, даромад 90 га етганда талаб 40 бирликни ташкил этган. Даромад D_1 дан D_2 га кўтарилгач, у 80%



6.5 - р а с м. Талабнинг даромадга боғлиқ эластиклиги.

га $(\frac{90-50}{50} \cdot 100 = 80)$ ошган, бунга жавобан талаб 100%га $(\frac{40-20}{20} \cdot 100 = 100)$ ошган. Натижада $\mathcal{E}_k = \frac{100}{80} = 1,25$ бўлган. Бунда $\mathcal{E}_k > 1$. Даромад D_3 120 бўлгач, у 33,3%га $(\frac{120-90}{90} \cdot 100 = 33,3)$, шунга мос равишда талаб 50% га $(\frac{60-40}{40} \cdot 100 = 50)$ ошган.

Демак, $\mathcal{E}_k = \frac{50}{33,3} = 1,50$. Эластикликка қараб талаб эгри чизиғи ҳар хил шаклга эга бўлган. АВ чизиғи ётиқ, СД чизиғи бундан ётиқроқ, ЕФ чизиғи янада ётиқроқ бўлган. Бу ерда ҳам эластиклик коэффициенти ошган сари эгри чизиқ ётиқроқ бўлади деган қоида ни кўриш мумкин.

6.5. Товар нафлилигининг талабга таъсири

Товарларга талаб уларнинг нафлилигига ҳам боғлиқ бўлади. Бошқа омиллар константа — ўзгармас ҳолатида бўлганда талабнинг оз ёки кўп бўлишини нафлилик юзага келтиради. Нафлилиги юқори товарларга талаб ошади, нафлилиги паст товарларга талаб қисқаради.

Товарнинг нафлилиги унинг кишилар эҳтиёжини нақадар қондира олиши, яъни истеъмолчиларда қониқиш ҳосил этишидир.

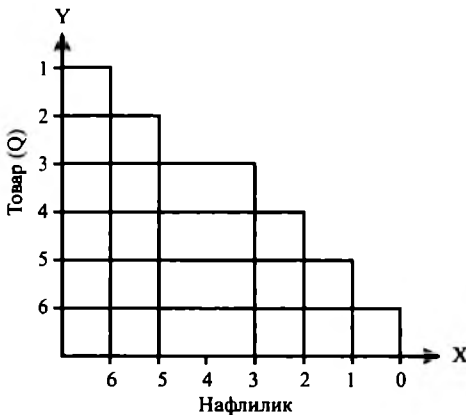
Нафлилик бир хил ёки ўринбосар товарларга хос бўлади. Товарлар қанчалик кўп бўлса, улардан энг нафлилигини танлаб олиш мумкин. Танлов юз берганда харидор ўз пулига қараб товарларнинг энг яхшисини харид этади, демак шуларга талаб билдиради. Талаб юзага келиши учун товарнинг нархи унинг нафлилигини акс эттириши керак, шу сабабли сифатсиз, лекин нархи баланд товарларга талаб билдирилмайди. Товардан қониқиш олиш учун унинг нархи эвида бўлиши талаб қилинади. Харидор учун товарнинг қадр-қиймати муҳим, шунга қараб унинг хариди юз беради.

Товарнинг **қадр-қиймати** унинг нафлилиги ва нархининг қандай бўлишидир. Нафлилик ва товар нархини харидор бир-бирига мос деб билган тақдирда талаб юзага келади. Нафлиликнинг икки жиҳати бор. Биринчидан, бу **объектив**, яъни кишида қониқиш ҳосил эта олиш товардаги объектив хоссалардан келиб чиқади. Бу хоссалар товарнинг жисмига хос бўлади. Масалан, озиқ-овқат товарлари жисмида кишилар аъзоси учун озиқа бўлиб хизмат қиладиган моддалар бор. Кийим-кечакда эса ташқи муҳитнинг таъсирини (иссиқ-совуқ, ёғин-сочин) кишилар танасига ўтказмайдиган хусусиятлари бор. Айтилган хусусиятлар бўлмаса нафлилик ҳам бўлмайди. Иккинчидан, товарлар нафлилигини харидорлар субъектив қабул қилади, бу эса кишиларнинг дидига боғлиқ. Муайян товарни бир харидор хуш кўрса, бошқасига у ёқмайди, унга мутлақо бошқа товар ёқади. Масалан, энги калта чит кўйлакни олсак, унинг нархи 3000 сўм, лекин фасони ва ранги ҳар хил. Аммо буни харидорлар субъектив равишда қабул қилишади. Бир кишига оқ кўйлак ёқса,

бошқасига ҳаворанг кўйлак ёқади, учинчисига ҳеч бир кўйлак ёқмайди. Биринчи ва иккинчи харидор кўйлакни унинг нафлиликига мос деб билади, учинчи харидор кўйлакни унинг нархига қараганда нафлилиги паст деб билади. Демак, харидор кўйлакни унинг нархи билан таққослаб, унинг қадр-қийматига баҳо беради. Товарнинг нафлилиги ҳам ўзгарувчан бўлади. Аввал харидор бир товарнинг нафлиликни юқори баҳолаб унга талаб билдирса, вақт ўтиши билан талаб қондирилади ва товарнинг нафлилиги пасайиб кетади. Унинг ўрнига бошқа янги товар пайдо бўлиб, талаб шу товарга кўчади. Нафлиликнинг қандай ўзгаришини маргинал (чекланган) нафлилик қонуни ифода этади.

Маргинал (чекланган) нафлилик қонунига кўра талаб қондирилган сари қўшимча харид этиладиган сўнги товарларнинг нафлилиги пасайишга мойил бўлади.

Талаб мутлақо қондирилмаган чоғда дастлабки товарларнинг нафлилиги юқори бўлса, талаб қондирилади бошлагач сўнги товарларнинг нафлилиги пасая боради. Харидор талаби қондирилгач у нафлиликни қабул қилмайди, ҳатто нарх арзонлашса ҳам қўшимча товарни харид этмайди. Натижада харидор учун товарнинг қадр-қиймати нолга тенг бўлиб қолади. Нафлиликка хос бўлган ҳаракатни чизма ҳолида ифодаласак, у куйидаги шаклда бўлади (6.6-расм).



6.6 - р а с м. Нафлиликнинг пасайиб бориши.

Чизмага қарасак биринчи товарнинг нафлилиги энг юқори (6) бўлган, сўнгра товарлар нафлилиги пасайиб борган (5, 3, 2 ва 1 бўлган). Охир-оқибатда нафлилик йўқолган. Товарлар миқдори ортган сари нафлилик пасайган, у 6 дан бирга тушган, сўнгра нолга тенглашган.

Жами товарлар нафлилиги 17 бирликка ($6+5+3+2+1=17$) тенг, аммо олтинчи товар нафлилиги йўқ бўлган, чунки харидор тўйингани учун унга ҳеч қандай талаб бўлмаган. Бу тушунарли, чунки товар кўпайган сари унинг нафлилиги пасайиб боради. Буни англаш учун деҳқон бозорини кўз олдимизга келтирамиз. Бу ерда эрта кундан бошлаб нарх юқори бўлади, сўнгра у пасая боради ва кечки бозор нархи ғоят паст бўлади. Бунга сабаб товарлар кўпайган сари улар нафлилигининг пасайишидир. Кечки бозор пайтида айрим товарлар ўтмай қолиб, уларни ташлаб кетишлар ҳам бўлади, чунки бу товарлар нафлилиги нолга тенг бўлганидан уларни ҳеч ким олмайди.

Маргинал нафлилик қонуни шуни билдирадики, қўшимча товарлар нафлилиги пасая бориб пировард натижада у нолга тенг бўлгани учун бозорга **нафлилиги юқори** товарларни таклиф этиш зарур бўлади. Демак, бу қонун товарларнинг янгиланиб туришини, яъни мутлақо янги, нафлилиги юқори товарларни яратиш, мавжуд товарлар нафлилигини бозор талабига биноан ошириб бориш учун уларни модернизациялаш (уларга янгилик киритиш) зарурлигини талаб қилади.

Мазкур қонун талаб қонунидан фарқлироқ талабнинг нархга эмас, балки товарнинг нафлилигига боғлиқ бўлишини англатади.

6.6. Таклиф қонуни

Агар бозордаги талаб харидор томонида бўлса, товар таклифи сотувчи томонида бўлади. Сотувчи ишлаб чиқарувчининг ўзи ёки савдо фирмаси бўлади. Таклиф талабни қондиришни мўлжаллайди. Таклиф бозорга нимани ва қанча чиқарилиши ва сотувга қўйилишини билдиради. Бу **биринчидан**, ишлаб чиқариш ҳажмига; **иккинчидан**, маҳсулотнинг қандай қисми товар сифа-

тида бозорга чиқишига; **учинчидан**, ҳар бир товарнинг нархига боғлиқ бўлади.

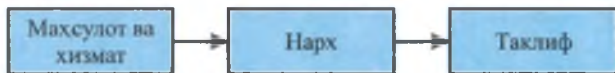
Агар ишлаб чиқариш кўп бўлса, табиий равишда таклиф ҳам кўпаяди, аммо маҳсулотнинг бир қисми ишлаб чиқаришда қолиб шу ерда истеъмол қилинса, бу таклифни ҳосил этмайди, аксинча ундан чегирма ҳосил этади. Барибир ишлаб чиқаришда қолган маҳсулот шу ернинг ўзида ишлатилади, яъни бировларга сотилмайди, лекин унинг ҳажми бозор нархларида ҳисобланади. Таклифни аниқлаш учун мана шу қисмни яратилган маҳсулотдан чегириб ташлаш керак. Масалан, электростанция йилига 200 млн. квт соат электроэнергия ишлаб чиқаради, шундан 0,5 млн. квт станциянинг ўзида турли ускуналар ва асбобларни ишлатиш, хоналарни ёритиш учун сарфланади. Демак, ишлаб чиқариш 200 млн. бўлгани ҳолда таклиф 195,5 млн. ($200 - 0,5 = 199,5$)ни ташкил этади. Агар бошқаларга сотиладиган электроэнергия миқдорини унинг нархига кўпайтирсак таклиф миқдори ҳосил бўлади. Бизнинг мисолда бошқаларга бериладиган электроэнергиянинг бир киловати 40 сўм турса, таклиф миқдори 7980 млн. сўм бўлади ($199,5 \times 40 = 7980$ млн).

Таклиф миқдори пул-қиймат шаклида ўлчанади, чунки товарлар тури ҳар хил ва сифати фарқланганидан уларнинг бир хил моддий ўлчами бўлмайди. Таклифни моддий жиҳатдан фақат бир хил товарларга татбиқан аниқлаш мумкин. Масалан, типи бир хил пахтанинг таклифини ёки сифати бир хил буғдой таклифини тонна билан ўлчаш мумкин.

Таклиф мавҳум бўлмайди, у аниқ бир вақт ва бозорга татбиқан юзага келади.

Таклиф — бу аниқ бир товар ёки товарларнинг муайян вақтда ва муайян нарх билан сотиш учун бозорга чиқарилишидир.

Ишлаб чиқаришда яратилган маҳсулот ёки хизмат муайян нарх билан бозорга чиқарилгач, у таклифни ҳосил этади. (6.7- расм).



6.7 - р а с м. Таклифнинг юзага келиши.

Таклиф талабдан фарқлироқ харид қобилиятини эмас, балки ишлаб чиқариш қўламининг қандайлигини билдиради. Бироқ таклифнинг миқдори муайян вақтда ишлаб чиқариш ҳажмидан катта бўлиши мумкин, чунки бунга чиқарилиши мумкин бўлган, яъни захирадаги товарлар миқдори ҳам таъсир этади.

Индивидуал ва бозор таклифи бор. **Индивидуал** таклиф бу айрим ишлаб чиқарувчининг, масалан, фирма ёки фермер хўжалигининг муайян товарни бозорга таклиф этишидир. Айрим фирма 50 та костюм таклиф қилса, айрим фермер хўжалиги 100 тонна буғдойни бозорга қўяди. Мана шу индивидуал таклифдир. Бозорда товарни таклиф этувчилар ғоят кўп, уларнинг биргаликдаги таклифи бозор таклифини юзага келтиради. Муайян пайтда барча ишлаб чиқарувчилар таклиф этган жами товарлар **бозор таклифи** бўлади. Буни жадвалдан кўрсак бўлади (6.2-жадвал).

6.2 - ж а д в а л.

Бозор таклифи

Костюм таклифи		Буғдой таклифи	
Фирмалар	Бозорга чиққан костюм миқдори, дона	Фермерлар	Бозорга чиққан буғдой миқдори, тонна
«А» фирма	50	«А» фермер	24
«В» фирма	32	«В» фермер	80
«D» фирма	75	«С» фермер	48
«С» фирма	28	«D» фермер	22
Жами фирмалар	185	Жами фермерлар	174

Жадвалдан костюмнинг ва буғдойнинг индивидуал таклифи ҳар хил бўлгани ҳолда уларнинг йиғиндиси бозор таклифини ҳосил этишини кўрамиз.

Таклиф миқдорига кўпгина омиллар таъсир этади, лекин дастлаб таклифнинг нархга боғлиқлигини қараб чиқамиз. Бунда бошқа омиллар ўзгармас деб, уларнинг таклифга таъсирини инобатга олмаймиз.

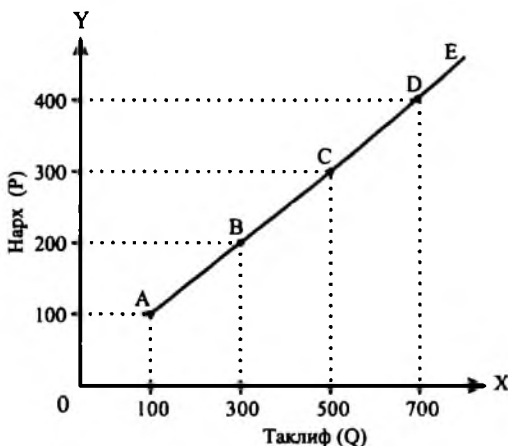
Дастлаб таклиф этиладиган товар нархи ўзгарганда айрим сотувчи қандай иш тутишини кўриб чиқамиз. Бунинг учун жадвалга назар ташлаймиз (6.3-жадвал).

Якка таклифнинг нархга боғлиқлиги

Бир дона қўл телефон аппарати нархи, доллар	Таклиф этилаётган қўл телефон аппарати сони, дона
100	100
200	300
300	500
400	700
500	1000

Жадвалдан кўринадики, нарх ортишига қараб телефон аппаратининг таклифи кўпайган. Жадвалдаги рақамларни чизмага кўчирсак, у қуйидаги шаклда бўлади (6.8-расм).

Чизмага биноан АЕ эгри чизиғи таклиф чизиғи бўлиб, у А, В, С, D нуқталаридан ўтиб, анча тик ҳолатда бўлган, чунки таклиф нархга қараб ошган, лекин у анча тез ўзгарган. Бу ўзгаришларни бозор таклифига татбиқан кўриб чиққанимизда таклифни ҳам нархга мувофиқ ўзгаришининг гувоҳи бўламиз. Таклиф чизиғининг нархга боғлиқ ўзгариши ҳамма бозорларга хос бўлади ва таклиф қонунини ифода этади.



6.8 - р а с м. Таклиф эгри чизиғи.

Таклиф қонуни шундай қонундирки, унга биноан товарлар таклифи уларнинг нархига нисбатан тўғри мутаносибликда бўлади.

Бу қонунга кўра нарх ошса товарлар кўплаб таклиф этилади, нарх пасайса таклиф ҳам камаяди. Шундай ҳодиса товарнинг ишлаб чиқариш харажатлари ўзгармаган ҳолда юз беради, чунки нарх ошган ҳолатда товарлар кўп сотилиб, ишлаб чиқарувчи оладиган фойда кўпаяди, демак у таклифни оширишдан манфаатдор бўлади. Айтайлик, «А» товарнинг харажати 5000 сўм, сотилиш нархи 6000 сўм, демак олинган фойда 1000 сўм. Борди-ю харажат 5000 сўмлигича қолиб, нарх 6500 сўмга чиқса бир товар сотишдан келган фойда 1500 бўлади. Агар олдин 100 та товар таклиф этилса, сўнгра 120 та товар таклиф этилади, чунки биринчи ҳолда ишлаб чиқарувчи 100 минг (100x1000) фойда кўради, иккинчи ҳолда эса 180 минг сўм (120x1500) фойда олади. Фойдани кўп олиш таклифни рағбатлантиради.

Агар қўшимча товарларни сотишдан тушган тушум уларни ишлаб чиқариш ва бозорга келтириш харажатларини қопламайдиган бўлса, нарх ошишига қарамай, таклиф кўпаймайди. Борди-ю нарх пасайган ҳолда ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари янада кўпроқ камайса, унда товарни таклиф қилиш кўпайиши мумкин. Айрим тadbиркор фаолиятига тўғри келадиган бу қоида жами бизнесменлар фаолиятига нисбатан ҳам ўз кучини сақлаб қолади. Шу сабабли таклиф қонуни бозор таклифига ҳам хос бўлади.

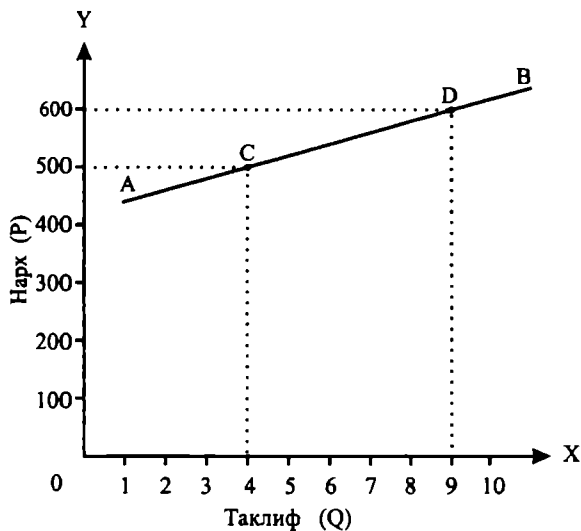
Таклиф қонуни таклифнинг эластиклигида миқдорий ифодасини топади.

Таклифнинг нархга боғлиқ эластиклиги таклифнинг нархга нисбатан нақадар ўзгаришини билдиради.

Эластиклик нархнинг ўзгаришига жавобан таклиф қандай ўзгарганлигини билдиради. Эластикликни (E_k) аниқлаш учун таклифнинг фоиз ҳисобида ўзгаришини ($T_\%$) нархнинг фоиз ҳисобидаги ўзгаришига ($P\%$) нисбатланади. Бунда $E_k = \frac{T_\%}{P\%}$ ҳосил бўлади. Мисол келтирамиз. Айтайлик, 100 граммли бир пачка чой 500 сўм туради. Чойнинг нархи 600 сўмга чиқди, яъни

20%га ($\frac{600-500}{500} \cdot 100=20$) ошди. Бунда 10000 пачка ўрнига 12500 пачка чойни таклиф этишади, яъни таклифни 25% ($\frac{12500-10000}{10000} \cdot 100=25$) оширадilar. Бунда $\mathcal{E}_k = \frac{25}{20} = 1,25$. Демак, $\mathcal{E}_k > 1,0$. Бу таклиф нархга нисбатан кўпроқ ортганини билдиради. Таклиф эластиклиги ҳар хил ҳолатда бўлади:

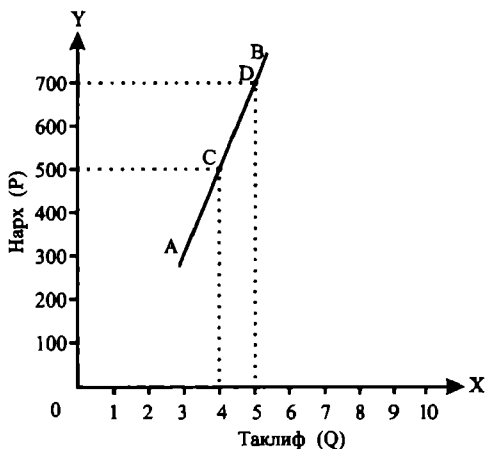
1. Таклиф эластик бўлганда коэффицент 1 дан катта бўлади, яъни $\mathcal{E}_k > 1,0$. Буни юқоридаги мисол тасдиқлайди. Таклиф эластик бўлганда унинг эгри чизиғи куйидагича бўлади (6.9-расм).



6.9 - р а с м. Эластик таклифнинг эгри чизиғи.

Чизмага кўра нарх (P) 500 дан 600 га етганда, яъни 20% ошганда таклиф 4 дан 9 га чиққан, яъни 225% га етган. Таклиф нархга нисбатан жадал ўсганидан СД оралиғи катта бўлган, таклиф эгри чизиғи АВ эса анча ётиқ шаклга эга.

2. Таклиф ноэластик бўлганда таклиф нархга нисбатан секинроқ ўзгаради. Масалан, нарх 40% ошеа,



6.10 - расм. Ноэластик таклифнинг эгри чизиғи.

таклиф фақат 25% кўпаяди. Бунда $\mathcal{E}_k = \frac{25}{40} = 0,62$, яъни $\mathcal{E}_k < 1,0$. Шундай бўлганда таклиф эгри чизиғи қуйидаги кўринишда бўлади (6.10-расм).

6.10-расмга кўра нарх 500 дан 700 га чиққанда, яъни 40% га ошганда, таклиф 4 дан бешга ошган, яъни атиги 25%га кўпайган. Шу сабабли СД оралиғи кичик ва эгри чизиқ АВ эса анча тик бўлган.

3. Таклиф ва нарх бир хил даражада ўзгарганда **бир дафъали** эластиклик пайдо бўлади. Масалан, нарх 25% ўзгаришига жавобан таклиф ҳам 25% ўзгаради.

Нархнинг ўзгаришига жавобан таклифда ҳеч қандай силжиш бўлмаганда мутлақо **ноэластик** таклиф мавжуд бўлади. Масалан, нарх 500 сўм бўлганда 10000 ли товар таклиф этилса, у 600 сўмга етганда ҳам товар таклифи 10000 лигича қолаверади.

Таклиф эластиклигини нархдан бошқа омиллар ҳам юзага келтиради, бироқ буларни таклиф қонуни изоҳламайди. Нархдан бошқа омилларга қуйидагилар киради:

1. **Ресурслар нархи.** Бу нарх ошса харажат ортади, агар у камайса харажат пасаяди. Шунга кўра ишлаб чиқарувчининг оладиган фойдаси камаяди ёки кўпаяди. Фойда камайганда таклиф қисқаради, у кўпайган-

да эса таклиф ортади. Масалан, металл нархининг ортиши ундан тайёрланадиган станоклар харажатини ошириб, уларни камроқ таклиф этилишига олиб келади, чунки бундан фойда кам олинади. Агар металл нархи пасайса станоклар таклифи ортади, чунки харажат қисқариб, бундан кўп фойда кўрилади.

2. **Ишлаб чиқариш технологияси.** Технология қанча юқори бўлса, шунчалик харажатлар кам бўлади, чунки улар тежаллади. Фойда олишга интилиш ишлаб чиқарувчиларни таклифни кўпайтиришга ундайди. Металлни қайта ишлашни олсак, унинг нархи ошганда ҳам станок таклифи кўпайиши мумкин, чунки юксак технология киритилганда, металл тежалиб харажатлар қисқаради. Масалан, битта станок яратиш учун 0,5 тонна металл керак. 1 тонна металл 800 доллар туради, демак битта станокнинг металл сарфи 400 доллар ($800:2=400$). Нарх 10% ошганда металл сарфи 440 доллар бўлади, лекин янги технология киритилиши туфайли металл сарфи 20% қисқаради, натижада 88 долл. тежаллади. Металл нархи ортишига қарамай ишлаб чиқаришнинг металл сифими қисқаради. Илгари металл сарфи 400 доллар бўлса, энди унинг сарфи 352 ($440-88=352$) доллар. Бу эса фойдани ошириб, таклифни кўпайтиради.

3. **Молия воситалари.** Булар жумласига солиқлар ва субсидиялар (молиявий ёрдам) киради. Солиқларнинг ортиши харажатларни ошириб, фойдани қисқартиради, демак таклифни ҳам қисқартиради. Айтайлик, солиқлар ишлаб чиқарувчилар тушумининг (товар сотишдан келган пул) 28% ига тенг. Солиқ ошиб, у 40% га етса, ўз-ўзидан маълумки, бу нарх ўзгармаган шароитда фойдани 12% ($40-28=12$), қисқартиради. Шунга жавобан ишлаб чиқарувчи таклифни қисқартириб, бошқа фойдаси кўпроқ товарни ишлаб чиқаришга ўтади. Борди-ю давлат янги товарни ишлаб чиқаришга субсидия берса, унинг ҳисобидан харажатларнинг бир қисми қопланиб, корхонанинг ўз сарфи қисқаради ва шу субсидия суммасига тенг кўшимча фойда кўрилади. Бу эса товар таклифини ортишига олиб келади. Масалан, битта гелеоиситгич (қуёш иситгичи) 5 млн. сўмга сотилади. Бундан 50 минг сўм фойда кўрилади. Агар давлат фирмани рағбатлантириш мақсадида битта

иситгич учун 50 минг сўм дотация берса фойда шунчага кўпаяди ва 100 минг ($50+50=100$) сўмни ташкил этади. Шунга биноан субсидия иситгич ишлаб чиқаришни кўпайтириб, унинг бозорга таклиф қилинишини оширади.

4. Бозорга таклиф этиладиган бошқа товарлар нархи. Бозорга турдош, ўринбосар ёки бир-бирини тўлдирувчи товарлар чиқарилади. Улардан бирининг нархини ўзгариши бошқасининг таклифини ўзгартириб юборади, чунки бу талабга таъсир этади. Масалан, маршрутли такси нархи ошса унга талаб қисқаради, бу автобус хизматларига талабни ошириб, улар таклифини кўпайтиради.

5. Бозор нархларининг ўзгариш эҳтимоли. Товар таклифини ишлаб чиқарувчилар бозор нархини мўлжалга олиб шакллантирадилар. Фойда ҳам, зарар ҳам нархга боғлиқ бўлганидан ишлаб чиқарувчилар товарни, бозорга бирдан чиқариши ёки қулай пайт пойлаб чиқармай туриши мумкин. Агар нархнинг ортиши кутилса товар таклиф этилмай турилади. Борди-ю нархнинг пасайиши кутилса товарлар тўхтатилмасдан бозорга ташланади. Маълумки, деҳқонлар сабзи, пиёз, картошка каби маҳсулотларни кузда сотмай, қишда ва эрта баҳорда нарх ортишини пойлаб турадилар ва уларни кечиктириб таклиф этадилар. Агар нефт нархнинг ортиши кутилса, унинг захираси кўпайтирилади, борди-ю нархнинг пасайиш эҳтимоли бўлса, нефтни захирага ўтказмай уни дарҳол бозорга ташлайдилар.

6. Ресурслар ва ишлаб чиқариш қувватларининг етарли бўлиши ёки бўлмаслиги. Таклиф ортиши учун қўшимча ишлаб чиқариш имкониятлари бўлиши зарур. Агар булар бўлмаса, нарх ошган тақдирда ҳам таклиф кўпаймайди. Ресурслар чекланганлигидан уларни кўпайтириш вақт талаб қилади. Улардан айримларини умуман кўпайтириб бўлмайди, масалан, ер ости бойликларини. Тикланадиган ресурслар эса вақт талаб қилганидан таклифни дарҳол оширмайдилар. Масалан, ўрмондаги дарахт 30 йилда пишиб етилади, ёғоч нархи қанчалик ошмасин, агар дарахти мўл ўрмон бўлмаса таклифни кўпайтириш мушкул иш. Ресурслар етарли бўлганда ҳам бўш турган ишлаб чиқариш қув-

ватлари бўлмаса таклифни ошириб бўлмайди. Масалан, нефть нархи ошди, ер қаърида нефть ҳам бор, бироқ ишламай турган нефть қудуқлари йўқ. Демак, нефтни қўшимча чиқариб бўлмаганидан, унинг таклифи ортмайди.

Таклифга таъсир этувчи омиллар турлича ва ҳатто қарама-қарши йўналишда боради ва бу унинг нотекис ўзгаришига олиб келади.

Хулосалар

1. Талаб — бу харидорларнинг бозордаги товарларни муайян нархда харид этишга шай бўлишларидир. Талаб асосида эҳтиёж ётади, лекин буни бозорда талабга айланиши учун харидорнинг товарларни сотиб олишга пули етарли бўлиши керак. Акс ҳолда эҳтиёж талаб ҳосил этмайди. Айрим харидорнинг талаби индивидуал талаб бўлса, жами харидорларнинг талаби бозор талаби бўлади.

2. Талабга таъсир этувчи омиллар 3 гуруҳга ажралади: а) нархлар. Бу муайян пайтдаги аниқ бир товар нархи, ўринбосар товарлар нархи ва ўзгариши қутиладиган нархлар. Булар талабни ошириши ёки қисқартириши мумкин; б) харидорнинг пул даромади ёки харид қурби. Нарх ўзгармаган ҳолда даромад ошеа талаб кўпаяди, акси бўлса талаб камаяди; в) харидорнинг қайси товарни афзал кўриши, бу унинг дидига ва хоҳишига боғлиқ. Нарх ва даромадни харидор ўз билганича ўзгартира олмайди, лекин уларни назарда тутган ҳолда харидор ўзи афзал кўрган товарга талаб билдиради.

3. Талаб қонуни — бозор қонуни. Унга биноан товарларга талаб уларнинг нархига нисбатан тескари мутаносибликда бўлади. Бу қонуннинг нақадар амал қилишини талабнинг нархига боғлиқ эластиклиги, яъни нарх ўзгаришига жавобан талабнинг қандай даражада ўзгариши ифода этади. Бозорга эластик талаб хос бўладики, бунда нарх ўзгаришига нисбатан талаб кўпроқ ўзгаради.

4. Нархдан ташқари талабга харидор даромадлари ҳам таъсир этади, бироқ буни талаб қонуни ифода этмайди. Даромаднинг талабга таъсири унинг самараси бўлади. Нарх ўзгармаган шароитда талаб даромадга нисбатан тўғри мутаносибликда бўлади. Талабнинг даромадга боғлиқ эластиклиги ҳам борки, бунда талаб даромаддан жадалроқ ўзгаради.

5. Талабни товарнинг қадр-қиймати ҳам белгилайди, бу эса товар нафлилизининг унинг нархига нисбатан қиёсла-нишидир. Нафлилик товарнинг эҳтиёжни қондира олиш ху-сусияти бўлиб, буни харидорлар субъектив баҳолайдилар. Шунга кўра товарни афзал кўриш пайдо бўладики, бу ҳам та-лабни юзага чиқаради. Иқтисодиётда маргинал (чекланган) нафлилик қонуни амал қилади, унга биноан бозордаги та-лаб қондирилган сари сўнги қўшимча товарлар нафлилиги пасайиб боради. Нафлиликнинг пайсайиши талабни қисқар-тиради, бозор талабига жавоб бериш учун нафлилиги юқори товарларни ишлаб чиқаришга ўтиш зарур бўлади.

6. Талабга таклиф пешвоз чиқади. Товарлар таклифи — бу муайян нарх амал қилганда товарни сотиш учун бозорга қўйилишидир. Муайян товарни айрим ишлаб чиқарувчи так-лиф этиши бу индивидуал таклифдир. Ана шундай товарни барча ишлаб чиқарувчилар таклиф этиши бозор таклифи ҳисобланади.

7. Бозорда таклиф қонуни ҳам амал қилади, унга биноан таклиф нархга нисбатан тўғри мутаносибликда бўлади. Маз-кур қонуннинг амал қилишини таклиф эластиклиги, яъни таклифнинг нархга жавобан нақадар ўзгариши билдиради. Бозорга эластик таклиф хос бўлади, бу таклифнинг нархга нисбатан тезроқ ўзгаришини билдиради.

8. Таклифга сотишга қўйилган товарлар нархидан таш-қари бошқа омиллар ҳам таъсир этади, лекин буни таклиф қонуни тақозо этмайди. Булар жумласига ресурслар нархи, ишлаб чиқариш технологияси, давлат ишлаб чиқарувчилар-дан оладиган солиқ ва уларга берадиган субсидиялар (ёрдам пули), нархларнинг ўзгариш эҳтимоли, ўзга товарлар нархи, қўшимча ресурслар ва ишлаб чиқариш қувватларининг бўлиш ёки бўлмаслиги киради. Мазкур омиллар таклифга турли йўналишда ва ҳар хил куч билан таъсир этади ва шун-га боғлиқ ҳолда таклиф ўзгаради.

Таянч тушунчалар

Талаб; индивидуал ва бозор талаби; талабга таъсир этув-чи омиллар; талаб қонуни; талабнинг эластиклиги; товарнинг қадр-қиймати; маргинал нафлилик қонуни; таклиф; индиви-дуал ва бозор таклифи; таклиф қонуни; таклифнинг эластик-лиги; таклифга таъсир этувчи омиллар.

VII б о б. БОЗОР ТИЗИМИДА ТАДБИРКОРЛИК

7.1. Тадбиркорликнинг моҳияти

Бозор иқтисодиётининг бош бўғини товар ишлаб чиқариш ва унга асосланган товар айирбошлашдир. Товар ишлаб чиқариш фақат бозор учун мўлжалланган моддий махсулотларни яратиш билан чекланмай, турли номоддий шаклга эга бўлган хизматларни кўрсатишни ҳам ўз ичига олади. Ишлаб чиқариш эса тадбиркорлик фаолияти орқали юз беради.

Тадбиркорлик бозор иқтисодиётига хос бўлган махсус иқтисодий фаолият бўлиб, бу ишлаб чиқаришни ресурслар билан таъминлаш, уларнинг самарали ишлатилишини ташкил этиш йўли билан товар ва хизматларни яратиш, уларни бозорга етказиб бериш ва фойда олишга қаратилади.

Тадбиркорлик меҳнат фаолиятининг бир тури, лекин ўта мураккаб, хатарли ва ғоят масъулиятли меҳнат туридир. Шу сабабли тадбиркорлик қобилияти ишлаб чиқаришнинг омилларидан бири ҳисобланади. Тадбиркорлик ёлланма меҳнатдан фарқлироқ товар ва хизматларни яратиш билан бевосита шуғулланмайди, балки ишлаб чиқаришнинг моддий ва инсоний омилларини бирикишини ташкил этиш, унинг яхши натижа беришини таъминлайди.

Тадбиркорлик бозор иқтисодиётининг категориясидир, чунки бу бозор қонун-қоидаларига асосланган фаолият ҳисобланади. Буни умумиқтисодий категория бўлган тежамкорлик ва ишбилармонликдан фарқлантириш керак. Булар азалдан бўлган, улар чекланган ресурслардан яхши фойдаланиб чексиз эҳтиёжларни қондириш учун хизмат қилади. Бироқ бунга ҳар хил воситалар билан эришилади. Тадбиркорлик бозор иқтисодиётига хос бўлган усулдир, чунки бу бозор қонун-қоидаларига асосланади, у яратган иқтисодий воситалар ёрдамида амалга ошади. Тадбиркорлик махсус гу-

руҳга мансуб кишиларнинг фойда топиш борасидаги иқтисодий хатти-ҳаракатларини англатади.

Тадбиркорлик моҳиятан **бизнеснинг** асосий тури. Аммо ҳар қандай бизнесни тадбиркорлик деб бўлмайди. Бунинг учун бизнес яратувчилик белгиларига эга бўлиши лозим. **Бизнес кенг маънода пулдан пул чиқаришга қаратилган фаолият.** Аммо бундай фаолиятда яратувчилик бўлганда тадбиркорлик юзага келади, яъни биронта ишга капитал қўйиб, ресурсларни самарали ишлатиб товар ва хизматларни яратиш ташкил этилганда буни тадбиркорлик деб айтиш мумкин. Агар капиталнинг ёки бошқа бир ресурснинг эгаси уни ижарага бериб пул топса-ю, ўзи ҳеч нарса қилмасдан фақат рискка бориш билан чекланса, гарчи бизнес бўлсада, бу ерда тадбиркорлик юз бермайди. Кимки моддий ва пул ресурсларини товар ва хизматлар яратиш йўлида ишлатиб бундан наф топса, бу тадбиркорлик қилгани бўлади. Масалан, катта пулдорлар борки, булар **рантье** деб юритилади. Улар пулини банкка қўйиб фоиз ҳисобидан мўмай даромад олиб бой-бадавлат яшайдилар. Улар пул бизнесини қиладилар, лекин тадбиркор бўлмайдилар. Бу ерда пулни амалда капитал сифатида айлантириб бундан фойда олган банк тадбиркорлик қилган бўлади.

Тадбиркорлик бошқа фаолият турларидан ўзининг бир қатор белгилари билан ажралиб туради:

1. **Тадбиркорлик муайян мулкчиликка таянади.** У билан шуғулланувчилар аксарият ҳолларда хусусий мулк соҳиби бўладилар. Ресурслар ва яратилган маҳсулотлар шу мулкка тааллуқли бўлади. Бироқ тадбиркорлик чекланган тарзда бўлсада, жамоа-гуруҳ ва давлат мулкига ҳам таянади.

2. **Тадбиркорлик пул топишни, яъни фойда олиб бой бўлишни кўзлайди,** аммо бунинг учун кишиларга керакли товар ва хизматларни яратиб, уларни бозорга етказиб бериш талаб қилинади.

3. **Тадбиркорлик рискли,** яъни хавф-хатарли иш бўлади, бунда ютиш ва ютқизиш, бой бўлиб кетиш ёки синиб банкрот бўлиш эҳтимоли ёнма-ён туради.

4. **Тадбиркорлик ноёб қобилият талаб қилувчи фаолият,** у билан ҳамма эмас, балки сараланган кишилар

шуғулланади. У махсус истеъдод ва тайёргарликни талаб қилганидан бу иш билан фақат қўлидан келганлар шуғулланади. Одатда тадбиркорлик билан меҳнат ёшидаги аҳолининг 8—10%и шуғулланади, қолганлар ёланиб ишлайди.

5. **Тадбиркорлик рақобатбардошликни** талаб қилувчи фаолият, у билан шуғулланганлар рақобат муҳитида ишлайдилар, муқаррар равишда ўз рақиблари билан курашда бўладилар.

6. **Тадбиркорликка яратувчилик**, доимо изланишда бўлиш, новацияга (янгиликка) мойиллик хос бўлади, чунки буларсиз рақобатда ғолиб чиқиб бўлмайди, янги товар ва хизматларни яратибгина бойиш мумкин.

7. **Тадбиркорлик сабр-тоқат** талаб қилувчи фаолият, қўйилган мақсад сари изчиллик билан боришни, шошма-шошарликка йўл қўйилмасликни билдиради.

8. **Тадбиркорлик бебошлик эмас**, балки жамиятдаги тартиб-қоидаларга амал қилган ҳолда, давлат қонунлари белгилаган тартибда ва рухсат этилган ишлар билан шуғулланиб пул топишни билдиради.

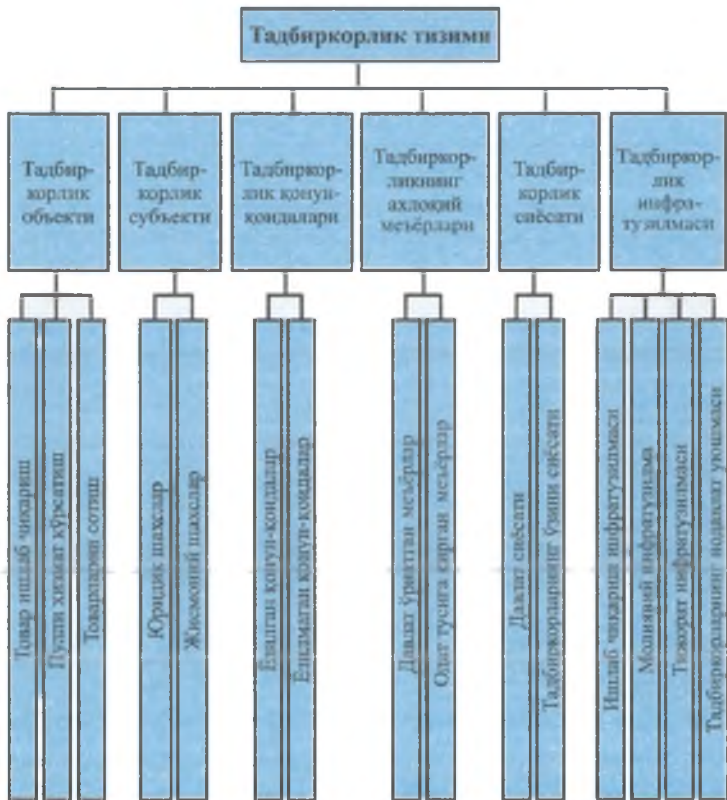
9. **Тадбиркорлик маълум ахлоқий** қоидаларга эга бўлади, булар ёзилган ва ёзилмаган ахлоқий меъёрлардир. Улардан бири қонунларда кўрсатилган бўлса, бошқаси ахлоқ-одоб удумлари шаклида бўлади. Тадбиркорлик тўғрисидаги қонунларга кўра рухсат этилган, яъни ман этилмаган иш билан давлат идоралари рўйхатидан ўтгандан сўнг ва белгиланган тартибга риоя этган ҳолда шуғулланиш мумкин. Ёзилмаган бозор қоидасига кўра тадбиркорда лафз ва ҳалоллик бўлиши керак, буни ислом дини ҳам эътироф этади.

10. **Тадбиркорлик доимо ривожланиб, янгиланиб борувчи фаолият.** Тадбиркорликка кириб келиш ва уни тарк этиш биргаликда боради, тадбиркорликнинг янги ва янги турлари пайдо бўлиб туради. Масалан, унинг энг сўнгги тури ахборот бозоридаги тадбиркорлик ҳисобланади.

Айтилган белгилар мужассам этилганда тадбиркорлик тизими ҳосил бўлади.

Тадбиркорлик тизими — бу тадбиркорликка хос бўлган иқтисодий муносабатлар ва тадбиркорликнинг ҳуқуқий-ташкилий жиҳатлари ва унга оид сиёсатнинг яхлитлиги, яъни мажмуасидир.

Бу тизимнинг нималардан иборат бўлишини 7.1-расмдан кўриш мумкин.



7.1-р а с м. Тадбиркорлик тизими.

Тадбиркорлик ривожланиб жамиятда мустақкам ўрин эгаллаши учун айtilган тизимнинг барча бўгин-лари ҳамоҳанг ишлаши керак бўлади. Булар орасида тадбиркорликка оид қонун-қоидаларга риоя этиш ало-

ҳида ўрин эгаллайди. Ўзбекистонда ҳам тадбиркорликка оид қонунлар мажмуаси бўлиб, булар тадбиркорлик қилиш тартибини белгилаб беради.

7.2. Тадбиркорлик турлари

Тадбиркорлик ғоят мураккаб ва масъул фаолият бўлганидан унинг ҳар хил турлари мавжуд. У классификацияланганда мулкый мақом, қонунийлик, фаолият тури каби мезонлар асос қилиб олинади.

Мулкый жиҳатдан хусусий, жамоавий-гуруҳий ва давлат тадбиркорлиги ажратилади:

Хусусий тадбиркорлик — бу хусусий мулкчиликка асосланган тадбиркорлик. Бу ерда тадбиркорликка жалб этилган моддий, молиявий ресурслар, яратилган товар ва хизматлар, уларни сотишдан келган даромад, биринчидан, **индивидуал** (якка тарздаги), иккинчидан, **корпоратив** (гуруҳ таркибидаги) хусусий мулк ҳисобланади. Бозор иқтисодининг етакчиси хусусий тадбиркорлик ҳисобланади. Шу сабабли Ўзбекистонда хусусий мулкнинг устуворлигини таъминлаш стратегик вазифа ҳисобланади. Ўзбекистондаги хусусий тадбиркорлик жами товар ва хизматларнинг 50 % дан зиёд қисмини (2003 йил) яратган. Ўзбекистондаги хусусий тадбиркорлик хусусий корхоналар (фирмалар), фермер ва деҳқон хўжаликлари, якка тартибда бизнес қилиш доирасида кечади. Бу ерда 2003 йили 92,4 минг хусусий корхона, 87,5 минг фермер хўжалиги, 97,2 минг нафар якка тартибдаги тадбиркорлар ишлаган.

Жамоавий-гуруҳий тадбиркорлик хусусий мулк соҳиблари ўз мулкни кўнгилли равишда бирлаштириганда пайдо бўлади. Бу турли **кооперативлар**, **уюшмалар** ва **ширкатлардан** иборат. Бу ерда мулк икки қисмга ажралади, биринчиси жамоага бирикканларнинг умумий мулки, иккинчиси уларнинг индивидуал (пай) мулки. Ўзбекистондаги тадбиркорликнинг бу тури кичик кооперативлардан ва қишлоқдаги ширкат хўжаликларидан иборат.

Давлат тадбиркорлиги — бу давлатга қарашли корхоналар фаолияти бўлиб, иқтисодиётнинг давлат секторини ташкил этади. Улар давлат мулки ҳисоб-

ланади, лекин бозор қоидаларига амал қилган ҳолда мустақил иш юритадилар. Давлат секторининг иқтисодиётдаги ўрни ҳар хил бўлади, бироқ кўпчилик мамлакатларда унинг яратилган товар ва хизматлар миқдоридаги ҳиссаси 20% атрофида бўлади. Ўзбекистонда 2003 йилда давлат секторининг иқтисодиётдаги ҳиссаси 25,5 % бўлган.

Тадбиркорлик ўзининг **қонунийлиги жиҳатидан**, яъни қонунларга нақадар мос юритилиши жиҳатидан ошқора ва яширин тадбиркорликка ажралади.

Ошқора тадбиркорлик — бу рухсат берилган ва давлат белгиллаган қонун-қоидаларга биноан юритиладиган тадбиркорлик бўлиб, бу очиқ-ойдин амал қилади. Унинг қандай фаолият билан шуғулланишидан жамият аҳли хабардор бўлади. Бу иқтисодиётнинг расмий, яъни ошқора сектори ҳисобланади. Бу ерда товар ва хизматларнинг асосий қисми яратилади.

Яширин тадбиркорлик — бу расман рухсат этилмаган, лекин амалда хуфиёна тарзда ва сир сақланган ҳолда юритиладиган тадбиркорлик. Бу ҳамма ерда бор, лекин унинг миқёси ҳар хил. Унинг дунё иқтисодиётидаги ҳиссаси 20% га тенг. Иқтисодиётга қанчалик эркинлик берилган бўлса, шунчалик яширин тадбиркорлик кам бўлади. Борди-ю эркинлик чекланган бўлиб, солиқлар оғир бўлса, фаолият турларини ман этиш кўп бўлса, шунчалик яширин тадбиркорликка куч берилади.

Яширин тадбиркорлик ижтимоий фойдали бўлганда кишилар эҳтиёжини қондирадиган товарлар ва хизматлар яратилади, лекин бу рухсатсиз бўлади. Яширин тадбиркорликнинг энг хавфлиси — бу криминал (жиноий) бизнесдир. Бу кишиларга фойда ўрнига зарар келтирадиган ишдир. Бунга наркобизнес, парнобизнес, кишиларни ўғирлаб қулликка сотиш, уларни гаровга олиб пул талаб қилиш, яширин равишда қурол-аслаҳа сотиш, ҳаром пулларни банк орқали ҳалоллаб олиш кабилар қиради. Буларнинг орасида энг ривож топгани наркобизнес бўлиб, бу наркотик модаларни ишлаб чиқариш ва сотишни билдиради. Ҳозир дунёдаги наркотиклар олди-сотдисининг 50% дан зиёд қисми Афғонистонга тўғри келади. Криминал бизнес ашад-

дий ва ғоят зарарли фаолият бўлганидан жамият унга қарши бор кучи билан курашади.

Тадбиркорлик ўзининг йўналиши, яъни қайси соҳада юз беришига қараб индустриал, аграр ва сервис бизнесларига ажралади:

Индустриал бизнес — бу саноат, қурилиш, алоқа ва транспорт соҳасидаги тадбиркорлик, унга динамизм, яъни шиддат билан янгиланиб бориш хос, лекин бу серхаражат ҳисобланади. Унинг асосини саноат фирмалари ташкил этади.

Агробизнес — бу қишлоқ хўжалигидаги тадбиркорлик бўлиб, унинг турлари ғоят чекланган. Унинг асосини фермер хўжалиги ташкил этади.

Сервис бизнеси — бу аҳолига хизмат кўрсатишга қаратилган бизнес. Бу кам харажат ҳисобланади, лекин унинг турлари ғоят кўп, чунки унга ҳам динамизм хос. Бунга тиббиёт, таълим, шоу (томоша), спорт, туризм (сайёҳлик), қимор (казино, автомат ўйинлари), маданий ва маиший хизмат кўрсатишга оид бизнес турлари киради. Иқтисодиёт қанчалик юксак бўлса, шунчалик сервис бизнеси ривож топади.

Бизнес турларининг иқтисодиётдаги салмоғи ҳар хил бўлади. Масалан, Ўзбекистонда 2001 йилда индустриал бизнеснинг товар ва хизматлар яратишдаги ҳиссаси 30,5%, агробизнесники 24,5%, сервис бизнесники 41,0% бўлган.

Тадбиркорлик иш кўламига қараб фарқлантирилганда у 3 та гуруҳга ажралади:

1. **Кичик тадбиркорлик.** Бунга кичик корхоналар, микрофирмалар, майда фермер ва деҳқон хўжаликлари киради.

2. **Ўрта тадбиркорлик.** Бунга кичик ва йирик корхоналар оралигидаги, яъни фаолият миқёси ўртача корхоналар ва фермер хўжаликлари киради.

3. **Йирик тадбиркорлик.** Бунга йирик фирмалар, корпорациялар, катта фермер хўжаликлари ва зироатчилик плантациялари (ғоят йирик хўжаликлар) киради.

Тадбиркорлик кўламини белгилаш меъёрлари бир хил эмас. Бир мамлакатдаги йирик корхона бошқа ерда ўртача ҳисобланса, яна бир ердаги кичик корхона бошқа ерда ўрта корхона сафига киритилади. Бундан

қатъий назар ҳамма ерда тадбиркорлик кўламини белгилашда капитал миқдори, ишловчилар сони ва ниҳоят ишлаб чиқариш ҳажми назарда тутилади. Бироқ буларнинг ҳаммаси ёки айримлари қўлланилади. Ўзбекистонда кўлабий тафсилот учун ишловчилар сони асос қилиб олинган. Ўзбекистонда хўжалик юритувчи субъектлар ўз фаолиятининг кўлами жиҳатидан қуйидагича тақсимланган (7.2-расм).



7.2-р а с м. Корхоналар кўлами.

Турли миқёсдаги тадбиркорлик иқтисодиётда ҳар хил ўрин тутати. Иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда кичик ва ўрта бизнес товар ва хизматларнинг 50—70 %ини яратади. Ўтиш давридаги мамлакатларда бу кўрсаткич катта эмас. Ўзбекистонда кичик ва ўрта тадбиркорлик доирасида товар ва хизматларнинг 34,1% (2003 й.) яратилган.

7.3. Тадбиркорлар тоифаси

Кимки тадбиркорлик иши билан шуғулланса, шу **тадбиркор** дейилади. Барча тадбиркорлик қилувчилар биргаликда **тадбиркорлар тоифасини** ташкил этадики, бу маълум гуруҳ кишиларнинг ижтимоий-иқтисодий яхлитлигидир. Тадбиркорларнинг умумийлиги шундаки, уларнинг барчаси хусусий мулк соҳиби, улар фойда топишни кўзлайди, бой-бадавлат яшайди, иш бе-

рувчилар ҳисобланади, улар иқтисодий рискка бориб таваккалига ишлайди, ўзаро беллашади, иқтисодий фаол ҳисобланади. Мазкур умумийлик тадбиркорларни махсус тоифа ҳосил этишига асос беради. Ўзбекистонда тадбиркорлар тоифасини шакллантириш ва мавқеини мустақамлаш йўли тугилади. Бу ерда ушбу тоифага хусусий корхона эгалари, қўшма корхоналардаги шериклар, фермерлар, деҳқон хўжалиги соҳиблари ва яқка тартибда бизнес билан шуғулланувчилар киради. Ўзбекистонда 2003 йилда рўйхатга олинган жами тадбиркорлар 2119,1 минг нафар бўлиб, мамлакат аҳолисининг 8,4%ини ташкил этган. Тадбиркорлар бой тоифа ҳисоблансада, таркибан бир хил эмас. Катта корхона эгасини майда, ўзи ишлайдиган тижоратчилар билан тенглаштириб бўлмайди, албатта. Тадбиркорларнинг ўз **иерархияси**, яъни мартабасига қараб ўрин эгаллаши бор. Улар ҳам қуйи, ўртача, юқори ва олий табақаларга ажралади. Тадбиркорлар тоифаси қуйидан юқорига қараб ҳар хил табақаларга ажралади.

1. Фақат фойда олишни кўзлаб, унинг кетидан тинимсиз қувувчи тадбиркорлар. Булар бизнесга янгидан кириб келган бўлади, шу сабабли улар бойиб улгурмаган. Улар **қуйи** табақани ҳосил этадилар.

2. Фойда кўриш билан биргаликда ўз ишидан қониқиш олувчи тадбиркорлар. Булар маълум даражада бойлик тўплаб улгурганидан бизнесда ўз ўрнини топишга интиладилар. Буларни тадбиркорларнинг **ўрта** тоифасига киритиш мумкин.

3. Фойда олиб ўз ишидан қониқиш ҳосил этишдан ташқари бизнес оламида ўз ҳокимиятини ўрнатишга ва рақобатда доимо ғалабага интилувчи тадбиркорлар. Булар тадбиркорлик иерархиясидаги юқори қатламни ҳосил этади, шу сабабли **бизнес элита** деб юритилади.

4. Юқори фойдага эга бўлишдан ташқари бизнес оламида мутлақ ҳокимият ўрнатишга, ўз бизнес империясини ташкил этиб бизнес тарихида ўз номини қолдиришга интилувчилар. Булар бизнесдаги **супер элитани** ҳосил этадилар. XXI асрга келиб дунёнинг энг бой одами ва машҳур тадбиркори «Майкрософт» фирмасининг эгаси Б.Гейтс ҳисобланган.

«БИЗНЕСЧИЛАР ЎЙЛАРИ»



Бошловчи тадбиркор:
«Пулни қандай топсам экан?»

Йирик тадбиркор:
«Бунча кўп пулни қаёққа жойлаштираман экан?!»

Ўзбекистонда мол-мулкни хусусийлаштириш тартибли равишда ва қаттиқ назорат остида ўтказилганидан бу ерда катта мулкни текинга ўзлаштириш ҳисобидан шаклланган **олигархлар** гуруҳи Россияда бўлганидек юзага келмади. Шу сабабли бу ерда элита ва супер элита тоифалари кузатилмади, тадбиркорлар иерархиясида унинг 1 ва 2-тоифалари асосий ўрин эгаллади.

Тадбиркорлик юзага келиши учун тадбиркорлик қобилиятининг мавжудлиги кифоя қилмайди. Бунинг учун старли миқдорда капитал ҳам топилиши керак. Турли соҳалардаги бизнеснинг капитал сифими, яъни уни бошлаш учун зарур бўлган капитал миқдори турлича бўлади. Бир ерда у катта бўлса, бошқа ерда кичик бўлади. Лекин бундан қатъий назар бизнес бошлаш учун минимал миқдорда капитал тўплаш зарур. Капитал жамғарилгач тадбиркорлик фаолияти бошланади.

Тадбиркорлар тоифаси икки йўл билан шаклланади:

1) тадбиркорлик авлоддан-авлодга ўтади, яъни бу тоифа ўзини-ўзи такроран яратади. Бунинг натижасида тадбиркорлар сулоласи пайдо бўлади. Масалан, АҚШ да Фордлар, Меллонлар, Дюпонлар сулоласи, Фран-

цияда Ротшильдлар, Германияда Крупплар сулоласи юзага келиб, сўнгра тарқаб кетган;

2) илгари тадбиркорлик қилмаганлар тадбиркорликка қўл уради, натижада тадбиркорлар сафига кириб боради. Бу йўл ўтиш давридаги мамлакатларга, жумладан Ўзбекистонга хос. Ўзбекистондаги тадбиркорларнинг келиб чиқишини таҳлил этиш кўрсатишича, улар тадбиркорликдан олдин қуйида келтирилган касб соҳиблари бўлишган (7.3-расм).



7.3-р а с м. Тадбиркорликка киришган кишилар.

Ҳозирги тадбиркорлар авлоди янгидан шаклланган бўлса, уларнинг кейинги авлоди ўзини-ўзи қайтадан яратиш асосида юзага келади. Тадбиркорлар тоифасининг шаклланиб улгуриши ўтиш даврининг тугалланганлигини билдиради, чунки иқтисодиёт бозор қоидаларига амал қилувчи фаол кишилар қўлига ўтади.

7.4. Тадбиркорликнинг ташкилий-ҳуқуқий шакллари

Тадбиркорликнинг амалий шакллари қонун ҳужжатлари асосида белгиланади ва аниқ кўринишга эга бўлади. Тадбиркорлик фаолияти фирма (корхона) доирасида ва индивидуал якка тарзда юритилади. Биринчи шаклда юридик шахслар, иккинчи шаклда жисмоний шахслар тадбиркорлиги юз беради. Ўзбекистонда

2003 йили рўйхатга олинган 283,9 мингта юридик шахслар ва 182,4 мингта жисмоний шахслар бўлган, уларнинг бир қисми амалда тадбиркорлик қилган. Тадбиркорлик асосан фирмаларда ва фермер хўжаликларида кечади (фирмага ўхшаган). Фирма айрим корхона ёки корхоналар бирлашмаси шаклига эга. Фирма нима?

Фирма — бу товар ишлаб чиқарувчи корхона. У нафақат моддий товарларни, шунингдек хизматларни ҳам яратади ва бозорга чиқаради.

Фирма иқтисодиётнинг бошланғич бўғини. Чунки шу ерда ишлаб чиқариш юз беради, яъни ишлаб чиқариш омиллари ҳаракатга келади, хом ашё, материалларга ишлов берилиб, бутловчи қисмлар йиғилиб истеъмолга тайёр товарлар яратилади, ҳар хил хизматлар кўрсатилади. Фирманинг 4 та асосий белгиси бор:

1. Фирма муайян мулк шаклига оид ва иқтисодий жиҳатдан мустақил бўлган корхона, яъни юридик шахс. У эркин фаолият юргизади, нимани қанча ишлаб чиқариш, товарни кимга қанчадан сотиш, тушган даромадни қандай ишлатишини ўз манфаатларидан келиб чиққан ҳолда ҳал этади. У фақат бозор талабларига бўйсунди, маъмурий тазйиқлардан холи бўлиши керак.

2. Фирма ишлаб чиқарувчилар жамоаси бўлиб, бу ерда индивидуал манфаатлари мавжуд, лекин умумий манфаати бўлганидан ўзаро бирлашган кишилар меҳнат қиладилар. Фирма жамоасида унинг эгалари, бошқарувчилар (менежерлар) ва ёлланиб ишловчи ишчилар ва хизматчилар бирлашади.

3. Ҳар бир фирманинг корпоратив — гуруҳий манфаати бўлиб, бу унинг мақсадида ифода этиладики, бу фойда топиш, уни максимумлаштиришдан иборатдир.

4. Фирма ихтисослашган фаолият юргизади, у ҳамма ишни қилувчи универсал корхона эмас, балки маълум турдаги фаолият юритувчи ва хизмат кўрсатувчи жамоадир. Ихтисослашув бўлганидан фирма бозорнинг маълум сегментига (қисмига) ўз товарларини таклиф этади. Бу товарлар истеъмолга тайёр маҳсулот, ярим фабрикат, бутловчи қисмлар ва турли хизматлардан иборат. Масалан, ЎзДЭУ автомобиль заводи тайёр маҳ-

сулот чиқаради, бошқа корхоналар эса машинага ўриндик, олди ойнани, бампер ва бошқа қисмларни етказиб беради. Бутловчи қисмлар етказиб берувчи фирмалар ишлаб чиқаришни **локализациялашда** (маҳаллийлаштиришда) иштирок этувчилар ҳисобланади.

Ташкилий-ҳуқуқий жиҳатдан фирмалар турлича номланади. Буни қуйидаги расмдан кўрсак бўлади (7.4-расм).

Энди фирма турларини алоҳида кўриб чиқамиз.

Хусусий фирма — бу айрим шахслар ва оилаларга қарашли корхона бўлиб, хусусий мулкка киради. Бунга мисол қилиб Ўзбекистондаги айрим кишилар номи билан аталган магазин, дўкон ва кичик корхоналарни кўрсатиш мумкин. Хусусий фирма эгаси айрим шахслар ҳисобланади.



7.4-р а с м. Фирмаларнинг турланиши.

У якка соҳибга тегишли бўлганидан, унинг ўзи томонидан бошқарилади. Фирманинг капитали хусусий бўлганидан унинг фойда-зарари ҳам эгасига тегишли бўлади. Корхона эгаси йўлиқадиган риск (хавф-хатар) ҳам унинг зиммасига тушади. Кичик хусусий фирмаларда оила аъзоларининг меҳнати билан ёлланган ишчилар меҳнати қўлланилади. Ўрта ва йирик корхона-

ларда унинг эгаси фақат ишни бошқариш билан шуғулланади, товар ва хизматларни эса ёлланган ишчилар меҳнати яратади. Ўзбекистонда 2004 йил (1 январ кунига) 92422 та хусусий корхона қайд этилган бўлиб, булардан 590 таси йирик, 1613 таси ўрта, 9542 таси кичик корхона ва ниҳоят 80677 таси микрофирмалар бўлган. Хусусий фирмалар фаолиятининг қандай тартибда бўлишини Ўзбекистон Республикасининг «Хусусий корхона тўғрисида»ги қонуни белгилаб беради.

Ширкат фирмалар — бу бир неча соҳиблар мулкига ва олинган фойданинг улар томонидан баҳам кўрилишига асосланган фирмалардир. Ширкат фирмалар ўзининг учта белгиси билан ажралиб туради.

Биринчидан, улар кичик капиталларни бир ерга тўплаб катта капитал ҳосил этади, капитал эгаларининг **партнёрлигига** (шерикчилигига) асосланади.

Иккинчидан, тадбиркорлик **риски** тақсимланиб, капитал кўйган соҳибларнинг барчасига юкланади. Бу ерда партнёрларнинг биргаликдаги масъулияти ва жавобгарлиги мавжуд бўлади.

Учинчидан, бу ерда топилган фойдани шериклар **биргаликда** ўзлаштирадilar, бу билан улар манфаатларининг уйғунлиги таъминланади.

Ширкат фирмалар табиатан демократик бўлиб, унча катта бўлмаган маблағни ҳам капиталга айлантириб уларнинг эгасига даромад топиш имконини беради, шу сабабли улар бозор тизимида кенг тарқалган фирмалардир. Ширкат фирмаларнинг ўзи икки хил бўлади, булар масъулияти чекланмаган ва масъулияти чекланган фирмалардир.

Масъулияти чекланмаган фирмалар — шундай корхона ҳисобланадики, уларнинг капитали шериклар мулки ҳисобланади. Уларнинг корхона очилиш пайтида, яъни унга даставвал кўйган маблағи **устав капитали** дейилади. Капитал шерикчиликка асосланса-да, шерикларнинг мақоми бир хил бўлмайди. Шериклар икки тоифага ажралади. Биринчиси — **тўла ҳуқуқли шериклар**. Булар фирманинг жавобгарлигини ўз зиммасига оладилар, зарарни биргаликда кўтарадилар, олинган фойдани эса кўйган капиталининг миқдорига қараб бўлишиб оладилар. Иккинчиси, **ҳуқуқи чекланган ше-**

риклар. Булар бошқа шериклар мажбуриятини зиммасига ола билмайдилар, бошқалар тўлайдиган зарарни тўламайдилар, лекин қўйган капиталига қараб фойданинг бир қисмини оладилар. Масъулияти чекланмаган фирмаларнинг махсус тури бу кооперативлардир. Булар ҳам шериклар мулкига (пайига) таянади, риск тақсимланганда фойда-ю зарар бирга баҳам кўрилади. Бироқ кооперативга аъзо бўлиш учун унга пай бериш кифоя қилмайди, чунки бундан ташқари кооперативда ишлаш ҳам зарур.

Масъулияти чекланган фирмалар. Булар ҳам шериклар капиталига асосланган ва фойдаси шериклар ўртасида тақсимланадиган фирмалар. Бундай фирмалар номида «Limited» (инглизча «чекланган») деган сўз бўлади ва бу унинг жавобгарлиги чекланганлигини билдиради. Чекланиш шундан иборатки, фирмалар мажбуриятларига ўзининг устав капитали чегарасида жавоб беради. Масалан, фирма 10 млн. доллар қарз бўлса-ю, унинг устав капитали 8 млн. доллар бўлса, қарзнинг бундан ортиқ қисмини тўлай олмайди. Масъулияти чекланганлиги айтилган фирмаларнинг кўплаб очилишига олиб келади, уларга пул қўйган шериклар сафини кенгайтириб юборади. **Акционер жамиятлар** масъулияти чекланган фирмаларнинг энг кўп тарқалган шакли, бу акционерлар (ҳиссадорлар) жамияти ҳисобланади. Булар кўп жойда **корпорация** деб юритилади. Муайян корхона акция¹ чиқариб уни сотади. Акцияни сотиб олганлар **акционерлар**, яъни акция эгалари деб аталади. Акция сотишдан тушган пул корхонанинг капиталини ҳосил этади. Акция эгалари унинг миқдорига қараб топилган фойданинг бир қисмини **дивиденд** (улуш) сифатида оладилар. Акционерлар корхона эгалари ҳисобланади, лекин уларнинг мақоми бир хил эмас. Акциялар катта қисмининг эгалари йирик акционерлар бўлиб, кичик акция эгалари майда акционерлар ҳисобланади.

Акционерлар жамияти бошқа ширкат фирмалар сингари шерикчиликка асосланади, бу ерда капитал ше-

¹ Корхона номидан чиқарилган қимматли қоғоз, унинг неча пуллиги ёзиб қўйилган бўлади.

рикларнинг йиғма пули, шериклар фойда ва зарарни баҳам кўришади, тадбиркорлик rischi улар ўртасида тақсимланади. Бироқ бу ерда шериклар ғоят кўпчилик, улардан бири катта мулкдор бўлса, бошқаси арзимас кичик мулк эгаси бўлади.

Турли ширкат фирмаларда ва хусусий корхоналарда бошқариш индивидуал якка тартибда бўлса, акционер жамиятларида корпоратив (гуруҳий) бошқарув мавжуд бўлиб, бу ишда барча акция эгалари ва ёлланма бошқарувчилар — менежерлар қатнашади. Акционер жамиятлари ёпиқ ва очиқ бўлади. Ёпиқ жамиятларда акцияларнинг асосий қисми шу ердаги ишчи ва хизматчиларга ёки уларнинг ташкилотларига тегишли бўлади, бегонага акция берилмайди. Ғарбда **халқ корхонаси** бўлиб, корхона эгалари шу ерда ишловчиларнинг фақат ўзи ҳисобланади.

Очиқ жамиятларнинг эгалари шу ерда ишлаши шарт эмас, акциялар хоҳлаганларга, ҳатто бегоналарга ҳам сотилади, лекин барибир булар ҳам тенг ҳуқуқли ҳиссадорлар саналади. Ўзбекистонда акционер жамиятларнинг ҳар икки тури мавжуд.

Давлат фирмалари. Булар давлат мулки бўлган ва унинг назорати остида ишлайдиган корхоналар. Улар иқтисодиётда **давлат тадбиркорлигини** ташкил этади, иқтисодиёт давлат секторининг асоси ҳисобланади. Давлат фирмалари ҳам эркин иқтисодий субъект ҳисобланади, улар ҳам эл қатори бозор қонун-қоидаларига биноан фаолият юритади. Улар одатда серкапитал ва даромад юқори бўлмаган корхоналардан иборат бўлади, улар яратган товар ва хизматлар иқтисодиёт ривожини учун муҳим аҳамият касб этади, чунки улар транспорт, энергетика, нефт-газ саноати, коммунал хўжалик, сув хўжалиги, алоқа, телекоммуникация, космик саноат каби соҳаларда ишлайдилар.

Аралаш фирмалар. Булар турли мулкчиликнинг қоришмасига асосланган корхоналар. Буларда биринчидан, **хорижий ва миллий** капитал бирлашса, иккинчидан мамлакат ичидаги **турли мулкчиликка оид маблағлар** қўшилиб кетади. Аралаш фирмалар ҳам шерикчиликка асосланади, лекин шериклар ҳар хил. Хорижий ва мамлакат ичидаги шериклар бирлашганда **қўшма**

корхоналар ҳосил бўлади. Мамлакат ичидаги шериклар мулки, яъни давлат хусусий ва жамоа мулки қўшилганда биргаликдаги корхоналар ҳосил бўлади.

Ўзбекистонда фирмаларнинг хилма-хил шакллари мавжуд бўлиб, буларнинг барчаси тадбиркорлик тизимига киради (7.1-жадвал).

7.1-жадвал.

**Ўзбекистондаги турли корхоналарнинг
сон жиҳатидан салмоғи**

Т/р	Корхоналар	2002 й.	2003 й.
1.	Акционер жамият	2,9	1,78
2.	Хусусий корхоналар	32,5	32,55
3.	Унитар (фақат давлатга қарашли) корхоналар	0,15	0,17
4.	Бошқа ташкилий ҳуқуқий шаклдаги корхоналар	57,04	57,7
5.	Ишлаб чиқариш кооперативлари	0,36	0,31
6.	Масъулияти чекланган жамият	6,22	6,8
7.	Истеъмолчилар кооперативлари	0,83	0,82

7.5. Тадбиркорлар уюшмалари

Тадбиркорлик алоҳидалашган фаолият сифатида турли шаклларда кечсада, ҳар хил уюшмалар ҳосил этади. Булар, биринчидан, фирмалар уюшмаси бўлса, иккинчидан, тадбиркорлар тоифасининг уюшмасидир.

Фирмалар уюшмаси — бу турли фирмаларнинг маълум мақсад йўлида бирлашувидир. Бу мақсад ўз товарлари учун бозор топишдан, ўз ишини ривожлантириш учун пул топишдан, рақибларга қарши биргаликда курашишдан иборат бўлади. Бозорни қўлга олиб, ўз товарларини яхши сотиш учун майда

фирмалар йирик фирмалар атрофида тўпланиб, унинг раҳбарлигида бирлашма ҳосил этадилар. Фирмалар ривожини учун пулни сафарбар этиш йўлида молиявий уюшмалар тузилади. Рақибларга қарши биргаликда курашиш, яъни уларга нисбатан бир хил йўл тутиш учун ҳам фирмалар бирлашадилар. Фирмалар уюшмаси вақтинчалик-жузъий ва доимий бўлади. Қисқа муддатдаги мақсадга эришиш учун фирмалар жузъий битимга келишади. Стратегик, яъни узоқ муддатли мақсадга эришиш учун фирмаларнинг турли иттифоқи пайдо бўлади. Фирмаларнинг узоқ муддатли бирлашмалари **Холдинг компаниялар** шаклида тузилади. Холдинглар одатда саноат молия гуруҳини ташкил этади. Холдинг таркибида бош она корхона, унинг атрофида йиғилган қизлар корхонаси ва ниҳоят қизлар билан ишлайдиган набира корхоналар бўлади. Бу ердаги қариндошлик иқтисодий мазмунга эга. Холдингга кирган корхонанинг ўз мулки бор, улар мустақиллигини сақлаб қолади. Бироқ ўзининг маълум ваколатларини холдингга беради. Холдинг ўзининг иштирокчилари номидан иш кўради, чунки турли фирмалар манфаатининг умумийлигидан келиб чиқади. Масалан, холдинг маҳсулотларнинг яхши сотилишини уюштиради, ўз иштирокчиларини ресурслар билан таъминлаб туради, четдан капитал топиб келади, нархларни келишиб белгилайди. Холдинглар одатда бир тармоқ ёки туташ тармоқлар доирасида тузилади. Масалан, Ўзбекистондаги «Ўзмевасабзавотузумсаноат» холдинги бир хил қишлоқ хўжалиги хом ашёсини (узум, мева, сабзавот) етиштириш, саноат асосида қайта ишлаш ва бозорга етказиб бериш учун ташкил этилган. Унда қишлоқ хўжалиги корхонаси, етиштирилган маҳсулотни қайта ишловчи саноат корхонаси, моддий-техника таъминоти корхонаси, савдо корхонаси бирлашган.

Фирма бирлашмалари турли тармоқлар доирасида ташкил этилганда **конгломератлар** ҳосил бўлади. Буларга кирувчи корхоналарнинг хом ашёни қайта ишлаш ёки технологик жиҳатдан умумийлиги бўлмайди. Конгломератларда машина-ускуналарни яра-

тувчи, истеъмол буюмлари ва ҳатто қурол-аслаҳа ишлаб чиқарувчи корхоналар бирлашади. Бундан мақсад пулни турли соҳаларга ёйма тарзда жойлаштириб, бир ерда фойда камайса, бошқа ерда уни кўпроқ олиш бўлади. Конгломератларда капитал дифференциялашади, яъни ҳар хил соҳаларга етказилади. Унга кирувчи фирмалар ғоят хилма-хил маҳсулотларни келишилган ҳолда бозорга етказиб беришади.

Фирмалар ягона нарх белгилаш мақсадида **картелларга** бирлашадилар. Картел иштирокчиси маҳсулотни бозорга белгиланган квотага (ҳиссага) бинотан, яъни келишилган миқдорда ва шериклар белгилаган умумий нархда таклиф этади. Картел тузишдан мақсад нархларнинг тушиб кетишига йўл бермасдан, уларни юқори даражада тутиб туришдир.

Фирмалар халқаро миқёсда бирлашиб **трансмиллий корпорациялар** ҳосил этадилар. Бундай корпорациялар миллатлараро, яъни давлатлараро фирмалар бирлашмаси бўлиб, булар халқаро миқёсда ишлайдилар. Бу уларнинг асосий белгиси. Бироқ уларнинг капитали нафақат бир неча мамлакат, балки айрим мамлакат фирмаларига тегишли бўлиши ҳам мумкин. Мазкур корпорациялар дунё иқтисодиётининг талай қисмини ўз қўлида тутиб туради.

Тадбиркорларнинг умумий манфаати фойдани иложи борича кўпроқ олиш. Шу мақсад йўлида улар турли нодавлат уюшмаларни, масалан, саноатчилар, тижоратчилар, банклар уюшмасини ташкил этадилар. Улар ёрдамида ўз манфаатларини биргаликда ҳимоя қиладилар, ўз фаолиятларини уйғунлаштирадилар. Россияда «Саноатчилар ва тадбиркорлар» уюшмаси мавжуд, Ўзбекистонда «Тижорат саноат палатаси», «Фермер ва деҳқон хўжаликларини қўллаб-қувватлаш жамғармаси», «Ўзбекистон Республикаси банклар ассоциацияси» тузилган бўлиб, буларнинг мақсади турли соҳадаги тадбиркорликни ривожлантиришга кўмак беришдир. Тадбиркорлар ўз манфаатини юзага чиқариш ва сиёсий соҳада ҳимоя қилиш ва жамияттаги ўз мавқе-мартабасини ошириш учун сиёсий партияларга ҳам бирлашадилар.

Х у л о с а л а р

1. Тадбиркорлик бозор тизимига хос бўлган махсус иқтисодий фаолият бўлиб, товар ва хизматларни яратиш ва истеъмолга етказиб бериш ва шу йўлда фойда топишга қаратилади, бизнеснинг асосий тури ҳисобланади. Тадбиркорлик махсус тизим ҳосил этадики, бунга тадбиркорликнинг объекти, субъекти, тадбиркорлик қонун-қондалари, ахлоқий меъёрлари, тадбиркорлик сиёсати ва унинг инфратузилмаси киради.

2. Тадбиркорлик мулкий жиҳатидан хусусий, жамоавий ва давлат тадбиркорлигини, юритилиш услуби жиҳатидан ошкора ва яширин тадбиркорликни, юритилиш соҳаси жиҳатидан индустриал, аграр ва сервис тадбиркорлигини ва ниҳоят фаолият кўлами жиҳатидан кичик, ўрта ва йирик тадбиркорликни ҳосил этади.

3. Тадбиркорлик билан шуғулланувчи кишилар тадбиркорлар тоифасини ҳосил этади, улар иерархиясида қуйи, ўрта, юқори (элита) ва энг юқори (суперэлита) табақалари мавжуд бўлади. Мазкур тоифа 2 йўл билан шаклланади, биринчидан, тадбиркорлик авлоддан-авлодга ўтади, иккинчидан — тадбиркорлик қилмаганлар у билан шуғулланади. Иккинчи йўл ўтиш давридаги мамлакатларга хос бўлиб, бу Ўзбекистонда ҳам кузатилади.

4. Тадбиркорлик фирма доирасида ва индивидуал тарзда юз беради. Фирма товар ишлаб чиқарувчи ҳисобланади, у муайян мулк шаклига таянади, ишлаб чиқарувчилар жамоаси бўлади, унинг корпоратив-гуруҳий манфаати мавжуд, ниҳоят у ихтисослашган бўлади. Фирмаларнинг учта асосий тури бўлиб булар хусусий, ширкат ва давлат фирмаларидир.

5. Фирмалар ўз мақсадига эришиш учун иқтисодий бирлашмалар ҳосил этадики, булардан асосийлари холдинг, конгломерат, картел ва трансиллий корпорациялардир. Фирмаларнинг жамоатчилик уюшмалари бўлиб, булар тадбиркорлар иттифоқи, тижорат-саноат палаталари ва турли бизнесни қўллаб-қувватлаш жамғармаларидан ташкил топади.

Таянч тушунчалар:

Тадбиркорлик; тадбиркорлик белгилари; тадбиркорлик тизими; тадбиркорлик турлари; тадбиркорлар тоифаси; фирмалар; фирмаларнинг ташкилий-ҳуқуқий шакллари; фирмаларнинг иқтисодий уюшмалари; тадбиркорларнинг нодавлат жамоат ташкилотлари.

VIII б о б. ТАДБИРКОРЛИК ХАРАЖАТИ

8.1. Капитал ва унинг турлари

Фирма ишлаб туриши учун унинг капитали бўлиши керак, чунки моддий ва меҳнат ресурсларини жалб этмай туриб ҳеч бир тадбиркорлик бўлиши мумкин эмас. Ишлаб чиқаришга керак бўлган ресурсларни бозордан топиш мумкин, бунинг учун пул керак. Шу сабабли тадбиркорликка пул қўйиш керак.

Фирма ишини ташкил этиш ва юргизиш туриши учун зарур бўлган ва фойда топишни мўлжаллаган маблағи унинг капитали бўлади.

Фирма ташкил этилиш чоғида унга қўйилган пул **устав** (низом) **капитали** деб юритилади. Бу пул топилган даромадни капиталга айлантириш натижасида кўпайиб боради ва фирманинг умумий (ялпи) капитали ҳосил бўлади. Капитал дастлаб пул шаклида бўлади, шу сабабли у **номинал капитал** ҳисобланади. Бу пулга ресурслар сотиб олиб, ишлаб чиқариш амалда юргизилиб фойда топилганда **реал капитал** юзага келади. Индивидуал, яъни хусусий корхоналардаги капитал айрим мулкдорларга тегишли бўлса, ширкат фирмаларидаги капитал шерикларга тегишли бўлади. Бунда шериклар пулини бир ерга жамлаб ва фирмага қўйиб **гуруҳий капитал** ҳосил этишади. Бу капитал айрим мулкдорларнинг улуши шаклида бўлсада, амал қилиши жиҳатидан **корпоратив** капитал бўлади. Акционер жамият шаклидаги корхоналарнинг капитали мана шундай корпоратив тавсифга эга.

Капитал ўзининг келиб чиқиши ва ўсиш манбасидан қатъий назар икки қисмга бўлинади: **асосий ва айланма капитал**.

Асосий капитал бу шундай капиталдирки, унда мужассамлашган бозор қиймати яратилган товар ва хизматлар нархига бирйўла эмас, балки кичик қисмларга бўлинган ҳолда ва узоқ вақт давомида кўчади ҳамда шу даврда эгасига қайтиб келади.

Асосий капитални ҳўжалик амалиётда асосий воситалар деб юритилади ва бухгалтерияда ҳисобга олинади. Асосий капитал бино, иншоот, асбоб-ускуна, турли машиналар ва жиҳозларга сарфланган пул бўлиб, уларнинг ресурс сифатидаги хусусиятларини ўзида мужассам этади. Бу асосий капиталнинг белгиларида ўз аксини топади:

1. Асосий капитал бир неча ишлаб чиқариш циклида¹ хизмат қилади. Масалан, корхона йилига 2 марта тайёр маҳсулот чиқаради. Корхона жойлашган бино 40 йил хизмат қилади. 40 йил давомида 80 та ($40 \times 2 = 80$) ишлаб чиқариш цикли юз берадики, бинога сарфланган асосий капитал 80 цикл давомида ишлатилади.

2. Асосий капитал қиймати тайёр товар ва хизматлар нархига қисмларга бўлиниб кўчади. Мана шу қисм амалиётда **амортизация ажратмаси** деб юритилади. Фараз қилайлик, агар станок 5 млн. сўм турса ва 5 йил хизмат қилса, бунда амортизация йилига 1 млн. сўмни ($5:5=1$) ташкил этади. Борди-ю гидроиншоот 500 млрд. сўм турса ва 100 йил хизмат қилса унинг бир йиллик амортизацияси 5 млрд. сўм бўлади ($500:100=5$).

3. Асосий капитал гавдаланган воситалар узоқ вақт хизмат қилиб, ҳар йили ўз қийматини товар ва хизматлар нархига қисман ўтказиб борганидан, уларнинг қайтадан тикланиши эскириб бўлганидан сўнг ва узоқ вақт ўтгач юз беради. Мана шундагина асосий капиталга айланган пул ўз эгасига қайтиб келади. Бинобарин асосий капиталнинг қайтим даври узун бўлади. Демак, асосий капитал секин айланади, оборот қилади, яъни унинг пул шаклида сарфланиб, сўнгра яна пулга айланиб қайтиб келиш даври узун бўлади. Масалан, асосий капитал қўйилган бино 50 йил хизмат қилади. Унга сарфланган пул 50 йилда қайтиб келади. Агар бу пул 1 млрд. сўм бўлса, у ҳар йили эгасига 20 млн. сўм миқдоридagina тегади.

4. Асосий капитал гавдаланган воситаларнинг моддий шакли яратилган товарда акс этмайди. Масалан, тайёр костюмни олсак, унинг қандай газламадан ти-

¹ Ишлаб чиқариш цикли — бу товар ва хизматларни яратиш ва сотишни ўз ичига олувчи давр.

қилганлигини кўз билан кўриш мумкин, лекин унинг қандай машиналар ёрдамида тикилганлигини билиб бўлмайди.

Айланма капитал. Ишлаб чиқариш учун машина, ускуналар, бино ва иншоотнинг ўзи кифоя қилмайди. Бунинг учун хом ашё, ёқилғи, электроэнергия, бутловчи қисмлар, уларни қайта ишлаб ёки йиғиб маҳсулот яратувчи иш кучи ҳам талаб қилинади. Буларга сарфланган пул эса айланма капитални ҳосил этади.

Айланма капитал шундай капиталдирки, унинг бозор қиймати яратилган товар ва хизматларга тўлалигича ва бир йўла ўтказилади.

Айланма капитал амалиётда айланма воситалар деб юритилади ва бухгалтерияда ҳисоб-китоб қилинади. Айланма капитал бу фирманинг ашёвий ресурслар, иш кучига сарфланган маблағидир.

Айланма капитал асосийдан қуйидагилар билан ажралиб туради:

- Айланма капитал моддий жиҳатдан қисқа вақтда ишлатилиб тугалланадиган воситалардан иборат. Масалан, газлама яратиш учун сотиб олинган калава ип у тўқиб бўлингач тугалланади. Уни тўқиган станок эса тўзиб тугалланмайди, у хизматида давом этаверади.

- Айланма капитал ўзининг бозор қийматини тайёрланган маҳсулотларга бир йўла ва тўлалигича ўтказиши. Яна газлама мисолига қайтсак, бир ўрам калава 5 минг сўм туради, ундан 10 метр газлама тўқилиб бўлгач бу пул газлама сотиш нархига қиради. Агар 10 метр газлама 8 минг сўм турса, шундан 5 минги калава олишга кетган айланма капитал бўлади.

- Айланма капитал гавдаланган хом ашё материаллар ва бутловчи қисмларнинг моддий шакли маҳсулотда ўз ифодасини топади. Масалан, автомобилга қараб унинг нимадан қилинганлигини, қандай рангга бўялганлигини, қандай қисмлардан йиғилганлигини билиш мумкин, лекин уни йиғишда қандай асбоб-ускуна ишлатилганлигини билиб бўлмайди.

- Айланма капитал ўз қийматини маҳсулотларга бир йўла ўтказиб борганидан унинг айланиши тез боради. Асосий капитал бир марта айланган ҳолда айланма ка-

питал кўп марта айланиб улгуради. Унинг айланиши бир ишлаб чиқариш циклининг ўзида юз беради. Масалан, корхона велосипед чиқарган бўлса, у сотилгач унда мужассамлашган айланма капитал қиймати дарҳол корхонага қайтиб келади. Агар велосипед чиқариш йилига 5 марта бўлади деб фараз қилсак, айланма капитал йилига 5 марта айланади, 5 йилда эса 25 марта айланади. Шу даврда корхонадаги асосий капитал фақат бир марта айланиб улгуради.

- Асосий капиталдан фарқлироқ, айланма капитал ишлаб чиқаришнинг инсоний омили бўлган иш кучида ҳам ифодаланади. У иш кучини ёллашга сарфланади, иш кучи эса товар ва хизматларни яратади. Булар нархига иш кучига сарфланган иш ҳақи ҳам киради, улар сотилгач бу пул фирмага қайтиб келади. Иш кучига сарфланган капитал моддий жиҳатдан яратилган товарда ифодаланмайди, чунки товарга қараб уни ким яратганлигини билиб бўлмайди.

Асосий ва айланма капиталнинг ҳар хил тезликда айланиши уларнинг нисбатига таъсир этади. Асосий капитал секин айланганидан у ишлаб чиқаришда кўп талаб қилинади. Аксинча айланма капитал тез ҳаракат қилганидан у кам талаб қилинади. Бироқ асосий ва айланма капиталнинг нисбати ишлаб чиқариш характерига ва ресурслар нархига ҳам боғлиқ. Агар ишлаб чиқаришнинг капитал сифими катта бўлса, яъни у серкапитал бўлса, асосий капитал кўпроқ талаб қилинади. Масалан, кончиликда қимматбаҳо машина ва ускуналар кўплаб талаб қилинади, бироқ хом ашё сотиб олинмайди. Шу сабабли бу ерда жами капитал таркибида асосий капиталнинг ҳиссаси катта бўлади. Аксинча заргарлик саноатида кўп ишлар қўлда бажарилганидан, ишлаб чиқариш серкапитал эмас. Бу ерда ишлаб чиқаришнинг моддий ашёвий сифими катта бўлади, чунки ғоят қиммат турувчи жавоҳир тошлар, олтин, кумуш ва платина каби нодир металллар ишлатилади. Заргарликда яхши заргар керак, уларни ёллаш учун кўп пул керак, чунки уларга яхши маош бериш зарур. Айтилган омилар таъсирида заргарчиликда айланма капитал кўпроқ керак бўлади.

Асосий ва айланма капиталнинг нисбати турли ресурслар нархининг ўзгаришига ҳам боғлиқ. Машина, ускуналар бозор нархи арзонлашса асосий капитал кам талаб қилинади. Уларни сотиш қийинлашганда **лизинг** қўлланадики, бу машина, ускуналарни кейин сотиб олиш шarti билан ижарага беришни билдиради. Лизинг шарoитида кам пул билан кўплаб машина ва ускуналар олиб ишлатиш мумкин. Бу асосий капитални тежайди. Масалан, йўловчи ташувчи метро вагони 160 минг доллар туради. Уни 5 йилга лизингга олинса, уни ишлатиш учун 52 минг доллар кифоя қилади. Бунда асосий капиталдан 108 минг доллар тежалади ($160 - 52 = 108$). Шубҳасиз, ашёвий ресурслар нархи ошганда айланма капитални кўпайтириш зарурати пайдо бўлади. Масалан, 2004—2005 йилларда жаҳон бозорида нефть нархи деярли 2—3 баробар ошди. Бу нефтни қайта ишловчи компаниялардан нефть хариди учун кетадиган пулни кўпайтиришни, бинобарин айланма капитални кўпайтиришни талаб қилди. Ўша йилларда олтин, кумуш ва платина нархининг ошиши уларни хом ашё сифатида ишлатувчи корхоналарда айланма капитални ортишига олиб келди. Асосий ва айланма капитал нисбатида қанчалик ўзгариш бўлмасин, барибир уларнинг ҳар иккаласи ҳам фирма фаолиятида ҳал қилувчи роль ўйнайди.

8.2. Фирманинг харажатлари

Иқтисодиётнинг ҳар қандай субъекти харажат қилмай туриб ўз фаолиятини юргиза олмайди. Лекин бу харажатлар турлича. Хонадон харажати олесак, у истеъмолга кетганидан қайтарилиб олинмайди. Худди шунингдек, давлат харажатлари ҳам қайтиб келмайди, чунки у давлат истеъмолини қондиради. Аммо бундан давлат корхоналарининг харажати мустаснодир. Фирма харажатиининг ўзига хослиги шундаки, бу ўрни қопланадиган, яъни товар ва хизматлар сотилгач унга қайтиб пул шаклида келадиган харажатлардир. Фирма қилган **бир йўла** харажат унинг ўз ишига қўйган капиталидир. Бу ишлаб чиқариш жараёнида жорий харажатларга айланади. Демак, фирма харажати, бу унинг **капиталининг сарфланиши** ҳисобланади. Харажатсиз даромад то-

пиб бўлмаслиги иқтисодиётнинг аксиомасидир. Даромад олиш учун фирма харажат қилиши муқаррар, чунки бу ишлаб чиқариш ресурсларини талаб қилади. Ресурслар эса эҳсонга ўхшаш сувтекин эмас, уларни фақат бозор нархида сотиб олиш мумкин. Шу боис харажат қилиш фирма учун фойда олишнинг шартига айланади. Фирмага қўйилган капитал ишлаб чиқариш жараёнида жорий, кундалик, ойлик ва пировардида йиллик харажатларига айланади.

КОНСАЛТИНГ ХИЗМАТИ



- Айтинчи, харажат қилмай фойда қилса бўладими?
- Сиз шу икки нарсани унутманг:

1. Харажатсиз ҳаракатнинг натижаси 0 га тенг.
2. Харажати ҳаракатнинг натижаси харажатнинг квадратига тенг.

Фирманинг пули кетган харажатида ташқари унинг бой берилган имкониятлари, бошқача айтганда муқобил харажатлари ҳам борки, буни **зиммасига тушган харажат** деб ҳам айтишади. Маълумки, ҳар қандай фирма олдида танлаш имкони бор. Бир ишни бошлашдан аввал бошқасидан воз кечилади. Воз кечилган иш келтириши мумкин бўлган даромад фирма учун йўқотиш бўлганидан муқобил харажатни ташкил этади. Масалан, пулдорнинг 100 млн. сўм пули бор. У пулини банкка қўймасдан уни цех қуришга сарфлади. Агар у

пулини «Тадбиркор» банкка қўйганда пули йилига 20% туққан бўлар эди, яъни бу 20 млн.га кўпайган бўлар эди. Пулдор пулини цехга сарфлагани учун 20 млн. йўқотди. Мана шу унинг муқобил харажати бўлади. Бироқ, муқобил харажат амалда пулнинг сарфланиши эмас (чунки пул цехга сарфланди). Шу сабабли у яққол харажат бўлмайди. Бу ерда **яққол харажат** цехга кетган пул ҳисобланади. Йўқотишдан иборат харажатга пул кетган эмас, лекин фирма буни назарда тутиб иш қилади, аммо амалдаги харажатлар таркибига киритмайди. Бу харажатларга ҳақиқатда сарфланган пул киради. Айтилик, бизнинг пулдор цехга сарфлаган 100 млн. сўм пули камлик қилди ва у банкдан 2 млн. сўмни йилига 25% тўлаш шarti билан қарзга олди. Бунинг учун у 0,5 млн. сўм тўлайди. Мана шу 0,5 млн. сўм яққол харажат, шу сабабли у амалий харажатларга киритилади.

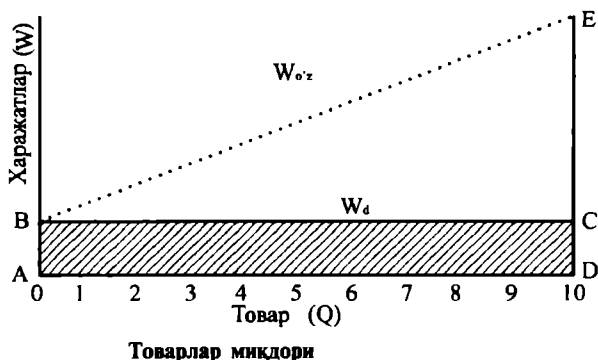
Фирманинг харажати — бу товар ва хизматлар яратиш ва уларни сотиш билан боғлиқ бўлган сарфидир.

Товарларни яратиш билан боғлиқ сарфлар ишлаб чиқариш харажатларини ташкил этади. Товарларни сотиш сарфлари эса муомала ёки тижорат харажатлари бўлади.

8.3. Харажат турлари

Фирма товар ишлаб чиқарувчи бўлганидан унинг учун ишлаб чиқариш харажатлари муҳим. Бу харажатлар таркибан икки хил:

1. **Доимий харажатлар.** Булар шундай харажатларки, уларнинг миқдори ишлаб чиқаришнинг оз ёки кўп бўлишига қараб ўзгармайди, балки қандай бўлса, шундайлигича қолаверади. Масалан, тикувчилик фирмаси бинони 1 млн. сўмга ижарага олди. Банкдан 5 млн. сўм қарз кўтариб йилига 1,0 млн. сўм фоиз тўлайди, бухгалтерни ишга олиб ойига 75 минг сўм, йилига эса 900 минг сўм иш ҳақи тўлайди. Бу харажатлар жами 2,9 млн. сўмни ($1,0+1,0+0,9=2,9$) ташкил этади. Фирма 100 та ёки 500 та қўйлак тикмасин барибир шу 2,9 млн. сўм харажатни қилиши шарт. Доимий харажатларга одатда амортизация ажратмаси, доимий ишга олинганларнинг



8.1 - р а с м. Доимий ва ўзгарувчан харажатлар.

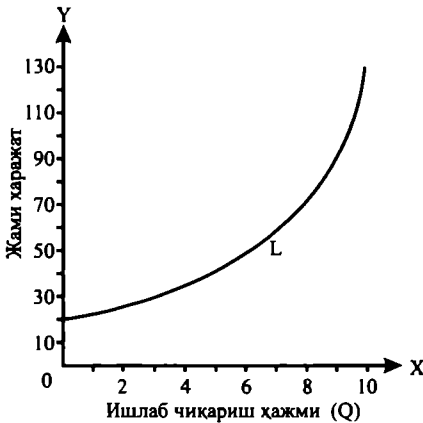
маоши, ижара ҳақи, корхона мулкани суғурталаш пули, банкка бериладиган фоиз кабилар киради.

2. **Ўзгарувчан харажатлар.** Булар шундай харажатларки, уларнинг миқдори қанча маҳсулот ишлаб чиқарилишига қараб ўзгариб туради. Тикувчилик фирмаси мисолига қайтсак, унинг ўзгарувчан харажатлари бу газлама, ип, тугмалар сотиб олиш учун ва чеварларга иш ҳақи тўлаш учун кетган пул. Борди-ю газламага 12 млн., ипга 0,5 млн., тугмаларга 0,2 млн., чеварлар иш ҳақисига 2,3 млн. сўм кетган бўлса, жами сарфлар 15 млн. сўмни ташкил этади. Шу сарф билан 5000 та кўйлак тикилган. Борди-ю кўйлак тикишни 6000 тага етказиш зарур бўлса, бу харажатларни яна 3 млн. сўмга ошириш керак, чунки бунинг учун кўшимча равишда газлама, ип ва тугмалар сотиб олиш керак, янги чеварларни ишга қабул қилиш керак, ёки ишлаб турган чеварларнинг иш вақтини чўзиб уларга кўшимча ҳақ тўлаш керак. Бироқ бунда ижара ҳақи, банк фоизи ва бухгалтер иш ҳақиси қандай бўлса шундайлигича қолаверади. Доимий (W_d) ва ўзгарувчан харажатларнинг ($W_{o'z}$) қандай бўлишини чизмада ҳам кўриш мумкин (8.1-расм). Расмда ABCD тўртбурчак доимий харажатнинг, BEC учбурчак ўзгарувчан харажатнинг силжишини билдиради. Q — товар миқдори деб олсак, BE ўзгарувчан харажат, BC чизиғи доимий харажат миқдори бўлади. Маҳсулот миқдори 1 дан 10 гача ортиб

борган, лекин ВС чизиғида ҳеч бир ўзгариш бўлмаган. Айти пайтда ВЕ чизиғи қуйидан юқорига қараб ўсган. Яъни Q катталашган сари $W_{o.z}$ ҳам ортиб борган. Доимий ва ўзгарувчан харажатларни фарқлантириш муҳим, чунки булар жами харажатлар динамикасига турлича таъсир этади. Доимий ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндиси жами харажатларни ташкил этади: $W_{ya} = W_d + W_{o.z}$.

Бизнинг юқоридаги мисолимизда $W_{ya} = 2,4$ млн. + 15,0 млн. = 17,4 млн. сўм.

Маҳсулот ишлаб чиқариш кўпайган сари жами харажатлар ҳам ошиб боради ва бу асосан ўзгарувчан харажатларнинг кўпайишинг ҳисобидан бўлади. Буни қуйидаги чизмадан кўриш мумкин (8.2-расм).



8.2 - р а с м. Ишлаб чиқариш ҳажми ва харажатлар.

Чизмадаги X ён чизиғи маҳсулот кўпайишини, Y тик чизиғи эса харажатларни ифодалайди. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг 1 дан 10 га қадар ўсишига харажатларнинг 10 дан 130 гача ўсиши тўғри келган. Шунга мос равишда харажатларнинг L эгри чизиғи ҳосил бўлган. Жами харажатларнинг ўсишининг ўзи ишлаб чиқариш қимматга тушганини билдирмайди, асло. Буларга нисбатан маҳсулот миқдори тезроқ ўсиб борганда маҳсулот бирлиги арзонга тушади. Акси юз берганда, у қимматлашади.

Фирманинг харажат қилишдан мақсади фойда топиш. Шунинг учун уни жами харажатларнинг ўзи эмас, балки уларнинг нима бериши қизиқтиради. Фирма учун битта товарнинг қанчага тушиши, у сотилганда қанча фойда келиши, товарлар кўпайтирилганда фойда қанчага ортиши муҳим. Шу жиҳатдан ўртача харажатлар ғоят муҳим бўлади.

Ўртача харажатлар — бу маҳсулот, иш ва хизмат бирлиги учун қилинган сарфдир.

Ўртача харажатни (W_{or}) аниқлаш учун жами харажатлар маҳсулот, иш ва хизматларнинг миқдорига бўлинади. Бунда $W_{or} = \frac{W}{Q}$ бўлади. Бизнинг мисолимизда тикувчилик фирмасининг жами сарфи 17,9 млн. сўм бўлган ва шу сарф билан 5000 та кўйлак тикилган. Бунда бир дона кўйлак тикишнинг ўртача харажати $\frac{17,9\text{ млн}}{5000} = 3580$ сўм бўлади. Демак, бу амални бажарсак, бир кўйлак тикиш учун 3580 сўм кетганлигини биламиз.

Маҳсулот бирлигига кетган харажатларни унинг турига қараб ҳам аниқлаш мумкин. Ўртача доимий харажатни аниқлаш учун доимий харажатнинг умумий суммаси маҳсулот миқдорига бўлинади. Худди шундай усулда ўртача ўзгарувчан харажатлар ҳам аниқланади.

Фирма фойдани ошириш учун ишлаб чиқаришни кўпайтиришга интилади. Бироқ бунинг учун қўшимча равишдаги ишлаб чиқариш фойдали бўлиши керак. Бу эса қўшимча ишлаб чиқаришнинг харажатига боғлиқ. Иқтисодиётда маргинал харажат деган нарса ҳам бор.

Маргинал харажат — бу қўшимча равишда сўнгги маҳсулот, иш ва хизмат бирлиги учун кетадиган қўшимча харажатдир.

Маргинал харажат (W_m) қўшимча ишлаб чиқариш қанчага тушишини билдиради. Маргинал харажатни (W_m) аниқлашда жами харажатларнинг ўзгариши маҳсулот миқдорининг ўзгариши билан таққосланади.

$$W_m = \frac{\text{Жами харажат ўзгариши}}{\text{Маҳсулот миқдорининг ўзгариши}} = \frac{\Delta W_f}{\Delta Q}$$

Уни аниқлаш учун кейинги маҳсулот харажатидан олдинги маҳсулот харажати айириб ташланади. Масалан, фирма мини трактор чиқаради. Унинг биринчи трактори 3 млн. туради, иккинчиси 3,3 млн. туради. Бунда маргинал харажат 0,3 млн. бўлади ($3,3-3=0,3$). Маргинал харажатларнинг қандайлигини билиш қўшимча ишлаб чиқариш фойдалими ёки йўқми, мана шуни аниқлаб олиш учун керак бўлади. Харажат турларини англаш учун бир жадвални таҳлил этамиз (8.1-жадвал). Жадвалда корхона мини трактор чиқаради деб фараз қилинган.

8.1 - ж а д в а л.

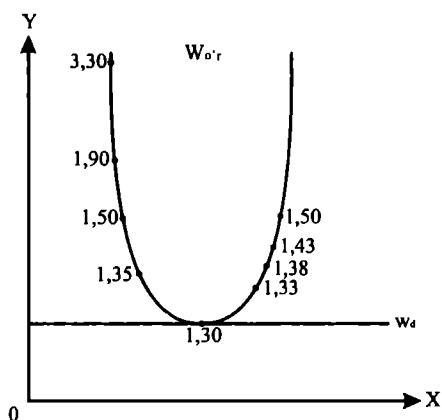
Мини трактор ишлаб чиқариш харажатлари

Ишлаб чиқарилган тракторлар сони (Q)	Жами харажатлар, млн. сўм (W_{Σ})	Доимий харажатлар, млн. сўм (W_d)	Ўзгаришчан харажатлар млн. сўм ($W_{\text{от}}$)	Ўртача доимий харажатлар, млн. сўм ($W_{\text{от.ср}}$)	Ўртача ўзгаришчан харажатлар, млн. сўм ($W_{\text{от.от}}$)	Ўртача умумий харажатлар, млн. сўм ($W_{\text{от.ср.от}}$)	Маргинал харажат (W_m)
0	3,00	3,00	0,00	—	—	—	0,30
1	3,30	3,00	0,30	3,00	0,30	3,30	0,50
2	3,80	3,00	0,80	1,50	0,40	1,90	0,70
3	4,50	3,00	1,50	1,00	0,50	1,50	0,90
4	5,40	3,00	2,40	0,75	0,60	1,35	1,10
5	6,50	3,00	3,50	0,60	0,70	1,30	1,30
6	7,80	3,00	4,80	0,50	0,80	1,30	1,50
7	9,30	3,00	6,30	0,43	0,90	1,33	1,70
8	11,00	3,00	8,00	0,38	1,00	1,38	1,90
9	12,90	3,00	9,90	0,33	1,10	1,43	2,00
10	15,00	3,00	12,00	0,30	1,20	1,50	—

Жадвалга назар ташласак дастлаб трактор ишлаб чиқаришдан аввал ҳам доимий харажат бўлган, чунки бусиз ишлаб чиқаришни бошлаб бўлмайди. Бироқ ишлаб чиқариш бошлангач барча харажатлар ўзгарган. Энди бунинг сабабини кўриб чиқамиз.

8.4. Харажатларнинг ўзгариши

Харажатларнинг қайси йўналишда ўзгаришини билиш фирмага қанча ишлаб чиқарганда қандай фойда кўриш мумкинлигини аниқлашга ёрдам беради. Ишлаб чиқариш кам шароитда қўшимча маҳсулот яратиш қўшимча катта харажат талаб қилмайди, чунки ишчилар оз бўлади, ускуналар бир қисми бўш туради, иш жойи етарли бўлади. Бас шундай экан, оз сарфлаб ҳам қўшимча маҳсулот чиқариш мумкин. Бу ерда қўшимча сарф фақат ўзгарувчан харажат ҳисобидан бўлади. Ишлаб чиқариш кўпайган сари қўшимча сарфлар ошади. Бизнинг жадвалда маргинал харажатлар (W_m) ўсиб борган. Ишлаб чиқариш ортиши билан ўртача харажатлар камаяди. Бизнинг жадвалда бундай камайиш 7 та мини трактор чиқаришга қадар бўлган, бунга асосан доимий харажатларнинг тежалиши ҳисобидан эришилган.



8.3-р а с м. Ўртача харажатларнинг ўзгариши.

Ўртача харажатларнинг тебраниб туриши улар эгри чизигини «U» симон қилади (8.3-расм).

Чизмадаги W_d доимий харажатларнинг ўзгармай туришини тасвирлайди, чунки W_d ён чизигида юқорига силжиш йўқ. «U» симон чизик W_{or} ни билдириб, олдин пасайишдан, сўнгра кўтарилишдан иборат ҳаракатни тасвирлайди. Бу чизикнинг энг пастки нуқтасида ўртача харажат маргинал харажатга тенг бўлган ($1,30 = 1,30$). Бу 5 та трактор чиқарганда бўлган.

Ўртача харажатларнинг гоҳо камайиб, гоҳо ортиб туриши шундан гувоҳлик берадики, фирма самарали ишлаб чиқариш кўламини танлаши керак, чунки шундай кўлам шароитида харажатлар минимумлашади. Бизнинг жадвалга кўра энг самарали кўлам 5 та трактор чиқаришни билдиради, чунки шу пайтга қадар ўртача харажатлар пасайиб энг қуйи нуқтага келган, маргинал харажатлар эса бундан ортиқ бўлмаган. Ишлаб чиқариш шу кўламдан ортиб кетса харажатлар кўпайишига мойил бўлади. Бизнинг мисолда ўртача харажат 1,30 дан 1,50 га қадар, маргинал харажат 1,30 дан 2,00 га қадар ошган. Бу шундан далолат берадики, маргинал харажат ўртача харажатдан кам бўлган шароитда ана шу ўртача харажат пасайишга мойил бўлади. Борди-ю маргинал харажат ўртача харажатдан оша борса, шунда ўртача харажат ортишга мойил бўлади. Бунга йўл бермаслик учун фирма ишлаб чиқаришнинг самарали кўламига эришиши керак, чунки шундагина ўртача ва маргинал харажатлар тенглашади, бинобарин, нарх ўзгармай қолса яхши фойда кўрилади.

Ўртача харажатларнинг пасайиб ва ошиб туриши меҳнатнинг **маргинал унумдорлиги**, яъни **маҳсулдорлиги** билан боғлиқ. Дастлаб унумдорлик ортади, чунки кўшимча жалб қилинган ишчиларнинг унумли ишлашига моддий шароит етарли бўлади. Бунда доимий харажатларнинг тежалиши юз беради, чунки улар миқдори ўзгармаган ҳолда маҳсулот кўпроқ чиқарилади, демак бир маҳсулотга ҳисобланган харажат қисқаради. Кўшимча ишловчилар сони керагидан ошгач меҳнат унумдорлиги пасая бошлайди. Шундан эътиборан харажатларнинг ортиши юз беради, бинобарин кўпроқ ишлаб чиқариш қулай бўлмай қолади. Буни қулай

қилиш учун асосий капитални, яъни ишлаб чиқаришга жалб этилган машина, ускуналар ва биноларни кўпайтириш керак. Шундагина иш кучи билан техника базаси мослашиб, унумдорлик ошиб, ишлаб чиқариш харажатлари пасая боради. Аммо бунга қисқа вақтда эришиб бўлмайди. Масалан, телевизор чиқарувчи фирма кунига 500 та ўрнига 600 та телевизор чиқариши учун қисқа вақтда, айтайлик, асбоб-ускуналарни ўзгартириб янги цехларни қура олмайди, яъни ишлаб чиқариш қувватини ошира олмайди. Бунга ишчилар сонини ва бутловчи қисмлар миқдорини кўпайтириш, икки сменали ишлашни ташкил этиш орқали эришилади. Аммо бунда меҳнат унумдорлиги ошмайди, чунки доимий харажатлар тежалгани ҳолда ўзгарувчан харажатлар ошади, ўртача харажатлар эса ошмасдан бир хил сақланиши мумкин. Аммо шундай ҳолат сақланганда фойдани кўпайтириб бўлмайди. Бунга узоқ вақтда эришилади, чунки ишлаб чиқариш технологияси янгиланади, янги қувватлар ишга тушади, ўзгарувчан харажатлар ҳам тежалади. Ўртача харажатлар пасайиб маргинал харажатларга тенглашади, сўнгра яна улар орта бошлайди. Натижада харажатларнинг U — симон эгри чизиғи ҳосил бўлади. Бироқ узоқ муддатли даврда уч хил ҳолат юзага келиши мумкин:

Биринчидан, ишлаб чиқариш ҳажми ошган ҳолда ўртача харажатлар пасайиб борса, ишлаб чиқариш кўлами харажатлар тежалишини таъминлайди, яъни **кўламий самара** ошади.

Иккинчидан, ишлаб чиқариш ҳажми ошган ҳолда ўртача харажатлар ҳам ошиб кетса кўламий ўзгариш **серхаражат** бўлади, унинг самарадорлиги пасаяди.

Учинчидан, ишлаб чиқариш ҳажми ошгани ҳолда ўртача харажатлар ўзгармай қолса кўлам **самараси ҳам ўзгармай**, қандай бўлса, шундайлигича қолади.

Фирма харажатларининг ўзгаришига ишлаб чиқариш кўлаmidан ташқари сотиб олинган ресурслар нархи ва уларнинг тежалиши ҳам таъсир этади. Агар фирма ресурсларни арзонга олса, улар тежалмаган тақдирда ҳам харажатлар пасаяди. Агар ресурслар қимматга олинса-ю, улар ишлатиш жараёнида яхшигина тежалганда харажатлар пасайиши мумкин. Агар ресурслар тежалма-

са улар нархи қиммат бўлганидан харажатлар ошиб кетади. Бунга мисол қилиб нефть нархининг қимматлашувини кўрсатиш мумкин. 2004 йил май ойининг бошларида 1 тонна нефть нархи 240 долларга чиқди, икки йил аввал бу 120 доллар эди. Шубҳасиз, нефтдан ёқилғи олинганда у ҳеч қачон 2 баробар тежалмайди. Демак, бу нефть маҳсулотлари харажатининг ортишига олиб келади.

Ресурслар нархи уни сотиб олувчи фирмага мутлақо боғлиқ эмас, нархни бозор шакллантиради, фирма уни қабул қилади, холос. Фирмага боғлиқ бўлмаган харажатларга иш ҳақи ва солиқлар ҳам киради. Фирма иш ҳақини ўз билганича пасайтира олмайди, чунки бу ишга қабул қилиш шартларида олдиндан белгиланади. У банк фоизини ҳам пасайтиришга қодир эмас. Фирма солиқни тўлашга мажбур, у солиқни бекор қила олмайди, уни пасайтириш ҳам кўлидан келмайди. Хуллас, харажатларга таъсир этувчи омиллар икки гуруҳга бўлинади:

Биринчиси, фирмага боғлиқ омиллар, бу ишлаб чиқариш кўламини ўзгартириш, ресурсларни тежаб ишлатиш.

Иккинчиси, фирмага боғлиқ бўлмаган омиллар, буларга ресурслар нархи ва солиқлар киради.

Х у л о с а л а р

1. Фойда олиш мақсадида тадбиркорликка қўйилган маблағ капитал бўлиб, бу индивидуал ёки корпоратив мулк ҳособланади, таркибан асосий ва айланма капиталдан иборат. Асосий ва айланма капитал моддий шакли, ўз қийматини ўтказиши, қайтадан тикланиш муҳлати жиҳатидан фарқланади, уларнинг нисбати ишлаб чиқаришнинг техникавий даражаси, уни серкапитал, сермеҳнат ёки серашёвий бўлишига боғлиқдир.

2. Фирманинг ўз бизнесига ётқизган капитали унинг жорий харажатларига айланадики, бу унинг товар ва хизматларни яратиш ва уларни сотиш учун қилган сарфларидан иборат, харажат қилиш фойда топишнинг шартидир. Харажатлар табиати жиҳатидан ҳар хил бўлади, миқдори ишлаб чиқариш миқёсига боғлиқ бўлмаган харажатлар доимий бўлса,

миқдори бунга боғлиқ харажатлар ўзгарувчандир. Фирма учун у яратган товарлар ва хизматлар қанчага тушишини уларнинг бирлигини яратишга кетган харажатлар, яъни ўртача харажатлар белгилайди. Қўшимча ишлаб чиқариш учун кетган қўшимча харажатлар маргинал харажатлар бўлади.

3. Харажатлар ўзгариб туради, бу эса ресурсларнинг бозор нархига, уларнинг нақадар тежалишига, харажатлар турларининг нисбатига, ниҳоят ишлаб чиқариш қўламига боғлиқдир. Ўртача харажатлар миқдори меҳнат унумдорлигига тескари мутаносибликда бўлади.

Таянч тушунчалар

Капитал; асосий капитал; айланма капитал; амортизация; харажат; доимий харажат; ўзгарувчан харажат; ўртача харажат; маргинал харажат; харажатларга таъсир этувчи омиллар.

IX б о б. ТАДБИРКОРЛИКДА ФОЙДА ВА ЗАРАР

9.1. Даромад ва фойда

Фирма яратган товар ва хизматлар сотилгач, у даромадга эга бўлади.

Фирма даромади товар ва хизматлари сотилиши туфайли унинг ихтиёрига келган пул тушумидир.

Фирма даромади (D) 2 нарсага боғлиқ.

Биринчиси, товар ва хизматларнинг миқдори (Q). Иккинчиси, уларнинг бозор нархи (P). Фирманинг даромади буларнинг ҳар иккаласига тўғри мутаносибликда бўлади. Товар ва хизматлар миқдори (Q) қанчалик кўп бўлса ва уларнинг бозорда сотилиш нархи қанчалик юқори бўлса, шунчалик даромад кўп бўлади. Аксинча товарлар оз бўлиб, улар нархи паст бўлса шунга қараб даромад ҳам оз бўлади. Даромадни аниқлаш учун товарлар миқдори уларнинг нархига кўпайтирилади. Бунда $D=Q \cdot P$ ҳосил бўлади.

Товарлар миқдори ишлаб чиқариш кўламига, уларнинг нархи эса бозорбоплигига боғлиқ бўлади. Йирик фирмалар кўлами катта бўлганидан улар даромади ҳам катта бўлади. Аксинча кичик фирмалар даромади оз бўлади. Товарлар нархига келсак, бу уларнинг бозордаги харидорларнинг талабига қанчалик тўла жавоб беришига, аниқроғи товарнинг қадрқийматига боғлиқ бўлади. Демак, даромадни кўпайтиришнинг асосий шarti бозорбоп товарларни кўплаб чиқаришдир. Агар фирма шунга эришса, у товарларини яхши пуллай олади, товарига талаб юқори бўлганидан уни ишлаб чиқаришни яна ҳам кенгайтириш мумкин бўлади.

Даромадлар ялпи даромад, ўртача даромад ва маргинал даромадларга бўлинади.

Ялпи даромад муайян вақтда, масалан бир йилда фирманинг топган жами даромади бўлади, бу барча товарлар ва хизматларни сотишдан келган пул тушумидан иборат.

Илгари айтиб ўтганимиздек, бу товарлар миқдори-ни бир товар нархига кўпайтмасидан иборат, яъни $D=Q \times P$. Масалан, музлатгич заводи йилига 100 минг дона музлатгич чиқариб, унинг ҳар бирини 120 минг сўмдан сотади. Бунда унинг ялпи даромади $D=100$ минг \times 120 минг = 12 млрд. сўм бўлади.

Фирманинг ялпи даромадини уни қанча товар сотгани билан таққослаганда ўртача даромад келиб чиқади.

Ўртача даромад (D_{or}) бу товар бирлигини сотишдан келган пул тушумидир. Уни аниқлаш учун ялпи даромад (D_{ya}) сотилган товарлар миқдорига (Q) бўлинади. Олдинги мисолга қайтсак, заводнинг ялпи даромади 12 млрд. сўм бўлиб, сотган музлатгичлари 100 минг дона эди. Бунда

$$D_{or} = \frac{D_{ya}}{Q} = \frac{12000000000}{100000} = 120000.$$

Ўртача даромад амалда сотилган товарнинг бозор нархига тенг бўлади, яъни $D=P$ келиб чиқади.

Иқтисодиётда **маргинал даромад** (D_m) тушунчаси ҳам қўлланилади. Маргинал даромад кўшимча товар бирлигини сотишдан келган кўшимча даромаддир. Уни аниқлаш учун товарларни сотишдан тушган даромад — пул ўсими (ΔD) сотилган товарлар миқдорининг

ўсими (ΔQ) бўлинади. Бунда $D_m = \frac{\Delta D}{\Delta Q}$ бўлади.

Яна мисолга қайтсак, завод олдин 90 минг дона музлатгич сотишдан 10 млрд. сўм топган эди. Кейин кўшимча 8 мингта музлатгич сотиш натижасида унинг даромади 11 млрд. сўмга етди. Шу рақамларни формулага солсак,

$$D_m = \frac{11000000000 - 10000000000}{98000 - 90000} = \frac{1000000000}{8000} = 125000 \text{ сўм ке-}$$

либ чиқади. Демак, кўшимча битта музлатгич сотиш 125 минг сўм берган, олдин эса бу 100 минг сўм келтирган эди. Демак, кўшимча 1 та музлатгич сотиш кўшимча 25 минг сўмга тенг даромад берган. Маргинал даромаднинг ортиши товарни кўшимча равишда чиқариш кераклигини билдиради. Унинг пасайиши эса иш-

лаб чиқаришни қисқартиш кераклигини англатади, чунки қўшимча даромад камайганидан қўшимча фойда ҳам кам олинади ёки умуман олинмайди. Ишлаб чиқариш ўсиб бориши учун маргинал даромад ортиб бориши керак. Буни қуйидагича ифодалаш мумкин: $D_m^a < D_m^b < D_m^c < D_m^d \dots < D_m^n$.

Фирманинг ялпи даромади унинг фойда олиб ишлашини таъминлаши керак бўлади. Даромад ҳисобидан харажатлар қопланади, бундан ортиб қолгани эса фойда ҳосил этади.

Даромад келтирмайдиган иш билан ҳеч ким шуғулланмайди. Тадбиркорликдан мақсад бой бўлиш, бунинг учун эса фойда топиш керак. Фойда — моҳиятан тадбиркорга тегадиган даромад ҳисобланади.

Фойда бу капитал ва тадбиркорлик фаолияти учун улар соҳибига тегадиган пул мукофотидир.

Фойдани нима яратади? Фойда капитал ва тадбиркорлик фаолиятининг биргаликдаги маҳсулидир. Фирма эгаси тадбиркорлик қилганда биринчидан ўз ишига капиталини қўяди, иккинчидан ўз қобилиятини ишга солиб бизнесни ташкил этади, уни бошқаради, яъни ўта мураккаб ва масъул иш билан шуғулланади, бизнесда рискка боради. Мана шунинг учун у фойда олиши керак, акс ҳолда у бизнесни ташлаб кетади. Хуллас, фойдани биринчидан капитал, иккинчидан тадбиркорлик фаолияти юзага келтиради. Капитал ва тадбиркорлик қобилияти ишлаб чиқариш омили ҳисоблангандан фойда шаклидаги даромадни ярата олади. Бироқ капиталнинг бир қисми қарзга олинганда, фойданинг бир қисми фоизга айланади ва пул эгасига тегади. Аммо шунда ҳам тадбиркорлик қобилияти яратган фойда қолаверади.

Фойда тадбиркорлик даромади деб талқин этилганда тадбиркорнинг капитали ва унинг қобилияти келтирган даромад тушунилади.

Фойданинг ўзи икки қисмдан иборат бўлади.

Биринчиси, **меъёрдаги фойда** бўлиб, тадбиркорлик қобилияти маҳсулидир. Шу сабабли у тадбиркорга ал-

батта тегиши керак, чунки бу унинг меҳнатига бериладиган мукофотдир. Бу фойда ишлаб чиқариш харажатлари таркибида бўлади, чунки бу меҳнат ҳақини ташкил этади. Меҳнат ҳақи, биринчидан, меъёрдаги фойда сифатида тадбиркорга тегса, иккинчидан, иш ҳақи бўлиб ёлланиб ишловчиларга тегеди. Буларнинг ҳар иккаласи сарф бўлганидан харажатларга киритилади. Шу сабабли товарлар харажатга тенг нархда сотилганда ҳам тадбиркор фойда олади. Меъёрдаги фойда ҳеч бўлмаганда юқори малакали ишчи ёки мутахассис иш ҳақиси даражасида бўлиши керак, акс ҳолда тадбиркорлик қилгандан кўра ёлланиб ишлаган маъқул бўлади. Акционер жамиятларида бошқариш вазифаси капитал эгаларидан соқит этилиб бошқарувчи мутахассислар — менежерларга берилади. Шундай шароитда меъёрдаги фойда менежерларга маош шаклида тегеди, бу ҳам харажат таркибига киради.

Иккинчиси, **иқтисодий фойда** бўлиб, бу даромаднинг харажатлардан ортиб қолган қисмига тенг бўлади. Иқтисодий фойдани капитал яратганидан бу капитал соҳибларига тегиши табиийдир. Капитал соҳиблари якка пулдорлардан ва улушчи пулдорлардан иборат. Якка пулдор индивидуал тадбиркорлик қилганидан ўз капиталига тегадиган иқтисодий фойдани ўзи олади. Агар унинг фирмасидаги капиталнинг бир қисми қарзга олинган бўлса, иқтисодий фойданинг бир қисми фоиз шаклида қарз берувчига тегеди. Борди-ю фирма капитали корпоратив характерда бўлса иқтисодий фойда кўпчиликдан иборат капитал соҳиблари — акционерларга тегеди.

Омад фойдаси ҳам бор. Бу иқтисодий фойданинг бир кўриниши, лекин бу икки хусусиятга эга:

Биринчидан, омад фойдаси фирмага боғлиқ бўлмаган ҳолда, бозор нархларининг кутилмаган ҳолда ортиши туфайли пайдо бўлади. Нархлар пасайгач йўқ бўлиб кетади, демак, бу ўткинчи характерда бўлади. Масалан, 2004 ва 2005 йилларда нефть нархининг кутилмаган ҳолда ортиши нефтни экспорт қилувчи компанияларга (булар жумласига Россия ва Қозоғистон компаниялари ҳам киради) омад фойдасини келтирди.

Иккинчидан, омад фойдасини ҳамма фирмалар эмас, балки омади чопган фирмалар олади. Нефть нархининг ошишидан ҳосил бўлган омад фойдасини фақат нефть компаниялари олган, у бошқаларга тегмаган.

Омад фойдаси ўткинчи характерда бўлиб муқим олинмаганидан фирмалар уни мўлжалга олмайдилар, бориға барака деб одатдаги иқтисодий фойдани оширишга интилишади.

Иқтисодий фойдани (F_i) аниқлаш учун ялпи даромадан (D_{ya}) ялпи харажатлар (W_{ya}) чегириб ташланади. Бунда $F_i = D_{ya} - W_{ya}$ ҳосил бўлади. Агар кичик фирманинг даромади 220 млн. сўм бўлиб, харажати 190 млн. сўм бўлса, унинг фойдаси 30 млн. сўмни ташкил этади ($220 - 190 = 30$). Фойда фирма даромади таркибида бўлади. Даромад, биринчидан, харажатларни қопласа, иккинчидан, фойда келтиради. Фойданинг оз-кўп бўлиши фақат даромадга эмас, балки харажатга ҳам боғлиқдир.

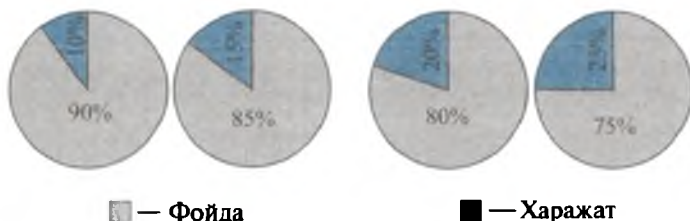
Иқтисодий фойда миқдори даромадга тўғри мутаносибликда, харажатга нисбатан эса тескари мутаносибликда бўлади.

Даромад ҳисобидан фойда ортиши учун товарлар ва хизматлар юқори нарҳда сотилиши керак, акс ҳолда даромад кўпаймайди. Шу жиҳатидан олганда фойда товарлар нарҳига ҳам тўғри мутаносиб деб айтиш мумкин. Фойда ва харажат даромад таркибидаги икки миқдорий қиймат бўлганидан улардан бирининг ортиши иккинчисининг қисқаришини билдиради. $D_{ya} = W_{ya} + F_i$ деб олсак ва бу $D_{ya} = 120 + 30$ бўлса, 120 нинг 100 гача қисқариши 30 нинг 50 га қадар ортишини билдиради. Аксинча, 30 нинг 20 га қадар қисқариши 120 нинг 130 га қадар ортишини билдиради.

Фирма фойдани кўп олиши учун бозор кўтарадиган товарларни кўплаб чиқарган ҳолда уларнинг харажатини пасайтириб бориши керак бўлади. Уртача харажатлар нарҳдан қанчалик кам бўлса, шунчалик фойда катта бўлади. Бу $W_{or} < P$ бўлишини билдиради. Харажат билан нарҳнинг мусбат фарқи қанчалик катта бўлса, шунчалик фойда кўп олинади. Фойда муттасил кўпа-

йиб бориши учун бу фарқ ортиб бориши керак, яъни $(P-W_{o,r})_1 > (P-W_{o,r})_2 > (P-W_{o,r})_3 > \dots > (P-W_{o,r})_m > (P-W_{o,r})_n$ ва ҳ.к. бўлиши зарур.

Шундай бўлганда даромад таркибида фойданинг ҳиссаси ортиб боради. Буни қуйидаги тасвирда кўриш мумкин (9.1-расм).



9.1-р а с м. Харажат ва фойда ҳиссасининг ўзгариши.

Харажатлар ўзгармаган ҳолда товар нархининг ошиши даромадни кўпайтириш орқали фойдани оширади. Нарх ўзгармаган ҳолда харажатларнинг пасайиши ҳам фойдани оширади, чунки нархнинг таркибида фойданинг ҳиссаси ортади. Демак, фойдани кўпайтириш учун харажатларни минимумлаштириш керак ва бунга меҳнат унумдорлигини ошириш орқали эришилади.

Меҳнат унумдорлигининг ортиши харажатларни пасайтирганидан фойдани кўпайтириш омилига айланади.

Унумдорликни ошириш учун ўз навбатида меҳнат ва моддий ресурсларни тежовчи илғор технологияни қўллаш, ишловчилар малакасини муттасил ошириб бориш, меҳнатни рағбатлантириш, бошқаришнинг янги усуллари қўллаш талаб қилинади.

Бизнесда фойдадан ташқари рента ҳам бўлади, у ер ресурс сифатида ишлатилган жойда юзага келади. Рента ерни ишлатишдан топилган фойданинг бир қисми бўлиб, уни ер эгаси олади. Ер ноёб ресурс сифатида мулкдорлар томонидан эгаллаб олинади. Ерни ишлатиш учун эгасига унинг ҳақини тўлаш зарур бўлади. Бу рентани юзага келтиради. Рентанинг манбаи ер берадиган фойдадир. Лекин бу фойда ерни ишлатувчи тадбиркор билан унинг эгаси ўртасида тақсимланиб, унинг

бир қисми тадбиркор фойдасига айланса, бошқа қисми ер эгасига рента бўлиб тегади. Рента ерга мулк берадиган даромад ҳисобланади. Рентанинг миқдори ернинг сифатига, яъни тупроқнинг ҳосилдорлигига, ер участкасининг қаерда (яқин ёки узоқда) жойлашувига, ерда турли коммуникациянинг (каналлар, кўллар, электр ва газ таъминоти шохобчалари, ичимлик сув таъминоти, алоқа воситаларининг) мавжудлигига боғлиқ бўлади. Ер гоят муҳим ва қатъиян чекланган ресурс бўлганидан унга талаб ошиб боради, чунки деҳқончилик, ундирма саноат, уй-жой, йўл-транспорт қурилиши кенгайиб боради. Бироқ ерни янгидан яратиб бўлмайди ва шу сабабли ер таклифи **мутлақо ноэластик** бўлади, яъни талаб қанчага ошмасин, унинг таклифи ўзгармай тураверади. Бу талаб таъсирида рентанинг тинимсиз ўсиб боришига олиб келади. Айниқса, бу йирик шаҳарларда яққол кузатилади. Амалда рента тўлови ер хусусий мулк бўлган жойда ижара ҳақи шаклига киради, у давлат мулки бўлган жойда эса ер солиғи шаклини олади. Ўзининг аниқ шаклидан қатъий назар рента ер ўзининг эгасига келтирган мулкий даромадлигича қолаверади.

9.2. Рентабеллик

Тадбиркорлик нақадар фойда келтиришини икки хил йўл билан аниқланади. Биринчиси, фойданинг умумий миқдорини, яъни унинг массасини аниқлаш. Бунда олдин айтганимиздек даромаддан харажатлар чегириб ташланади, қолдиқ ялпи фойда бўлади. Бироқ бу фирмага теккан фойда эмас, чунки унинг бир қисми солиқ тўлашга кетади. Масалан, 2004 йил Ўзбекистонда фойданинг 20%и фойда солиғи сифатида давлатга берилган. Ялпи фойдадан фирма банк кредити учун фоиз ҳам тўлайди. Шу икки чегирмадан сўнг қолган фойда соф фойда бўлиб фирманинг ўзига тегади. Фойданинг ҳажми ёки абсолют миқдори фирманинг бақувватлигини кўрсатади. Бу фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлади. Йирик фирмада фойда миқдори кўп бўлади, чунки капиталнинг ўзи катта. Кичик фирмада аксинча фойда оз бўлади, чунки капиталнинг ўзи кичик. Капиталлар тенг шароитда фой-

данинг массаси фойдалилик даражасига боғлиқ бўлади. **Фойдалилик даражаси** — бу фойда кўриш меъёри бўлиб, рентабеллик деб юритилади.

Рентабеллик тадбиркорлик фаолияти унга қилинган сарфга нисбатан нақадар фойда келтириши бўлиб, унинг самарадорлигини билдиради.

Бу фойдалиликнинг нисбий кўрсаткичи бўлади, чунки бунинг мутлақ кўрсаткичи юқорида қайд этилган ялпи фойда миқдори ҳисобланади. **Рентабеллик фойда нормаси** (F_n) деб ҳам юритилади. Бу фойдани капиталнинг миқдорига ёки жорий сарф-харажатларга таққослаб аниқланади.

Рентабеллик — микроиқтисодий, яъни корхона миқёсидаги иқтисодий фаолиятнинг самарадорлигидир. Рентабеллик корхона эришган якуний молия натижаларини умумлашган тарзда ифодалайди, аммо бу натижаларнинг ўзгинаси эмас, балки уларни қилинган сарф-харажатларга қиёслаган ҳолда баҳолашидир. Шу сабабли рентабеллик корхона фаолиятининг молиявий натижасини билишда қўлланиладиган асосий кўрсаткич ҳисобланадики, бу фойда олиб ишланганлигини билдиради. Фойда ўрнига зарар кўрилган жойда рентабеллик бўлмайди. Бинобарин, корхона фаолияти рентабел ва норентабел бўлиши мумкин. Рентабеллик корхона даражасида харажатдан нима натижа олинганлигини билдиради. Харажатлар турлича бўлгани ҳолда натижа ягона бўладики, бу корхонага теккан фойдadan иборат. Сарфлар мазмунан ҳар хил бўлганидан, улар қандай натижа берганлигини билиш учун рентабелликнинг турлича кўрсаткичлари қўлланилади, улардан асосийлари 2 та ҳисобланади:

1. **Ишлаб чиқариш рентабеллиги.** Бунда корхона ихтиёридаги капиталнинг бир қисми бўлган асосий ($K_{ас}$) ва айланма ($K_{ай}$) капитал қиймати корхонага теккан фойда (F_s) билан солиштирилиб кўрилади. Бундай ҳисоблаш формуласи:

$$R_k = \frac{F_s}{K_{ас} + K_{ай}} \cdot 100.$$

2. Маҳсулот рентабеллиги. Бу корхонада у ёки бу маҳсулот турини ишлаб чиқариш корхона учун нақар фойдали эканлигини билдиради. Уни (R_m) аниқлаш учун муайян маҳсулот сотишдан теккан соф фойда (F_s) шу маҳсулотни сотишдан келган тушум (D_m) билан қиёсланади, яъни

$$R_m = \frac{F_s}{D_m} \cdot 100.$$

Бу кўрсаткич корхонанинг оқилона танлови учун сизмат қилади. Шунга қараб корхона фойдани кўп олиш учун қандай турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш зарурлигини ҳал қилади.

Рентабелликнинг ёрдамчи кўрсаткичлари жумласига харажат рентабеллиги, қарз капиталининг рентабеллиги, асосий капитал рентабеллиги, айланма капитал рентабеллиги, инвестиция рентабеллиги кирилади. Фойдани максимумлаштириш рентабелликни оширишни билдиради ва бунга қуйидаги йўллар билан эришилади:

1. Ишлаб чиқаришни реструктуризациялаш. Бунда буюр талаб қилган, яъни харидоргир товарларни ишлаб чиқариш юз беради. Шундай бўлганда товарлар тўхтовсиз ва яхши сотилиб, корхонага келган тушум ортади, фойда кўпайиб рентабеллик ҳам ортади. Шу сабабли ишлаб чиқаришни модернизациялаб (янгилаб), бозордоп товарлар билан эски товарларни алмаштириб олиш, мавжуд товарларни талабга жавоб берадиган даражада такомиллаштириб туриш, унинг сифатини ошириш талаб қилинади.

2. Ресурсларни тежаб-тергаб ишлатиш. Бу жорий харажатларни камайтиришни билдиради. Бунга ресурсларни арзон нархда харид қилиш ва маҳсулот бирлигига кетадиган сарфларни камайтириш орқали эришилади. Ресурсларни тежаш учун меҳнат унумдорлиги муттадил ошириб борилади.

3. Капитал таркибини такомиллаштириш. Бу жами капитал таркибида ишлаб чиқаришга бевосита хизмат қилувчи капиталнинг, тез айланиб турувчи капиталнинг ҳиссасини оширишни, капитални серунум, би-

нобарин тежамкор техник воситаларда моддийлашуви-ни талаб қилади.

4. **Меҳнат мотивациясини кучайтириш.** Бу ишчи ва хизматчилар меҳнатини рағбатлантириш орқали уларнинг тежамкор бўлишга, меҳнат унумдорлигини ошириш, маҳсулот сифатини яхшилашга интилишини юзага келтиради.

Рентабеллик бошқарилиб борилади, бунинг учун рентабелликни оширишга хизмат қилувчи омиллар ҳаракатга келтирилади, рентабелликнинг пасайиб кетишига йўл бермаслик чоралари қўрилади. Шу мақсадда рентабеллик **мониторинги** олиб борилади. Яъни у таҳлил этилади ва кузатилиб борилади.

Юқорида айтилган усуллар ёрдамида ишлаб чиқариш рентабеллиги ҳисоблаб чиқилади. Фирма фойдани кўп олиши учун нимани ишлаб чиқариш рентабеллироқ бўлиши ҳисоблаб чиқилади. Бунинг учун муайян турдаги маҳсулот унга кетган харажатларга нисбатан қанча фойда келтириши аниқланади.

Турли маҳсулотлар рентабеллигини таққослаб, фойда топишдаги иқтисодий танловга борилади, яъни фирма нимани ишлаб чиқариш кўпроқ фойда берса, шунга қўл уради. Масалан, тикувчилик фирмаси 3 хил маҳсулот чиқара олади, булар плаш, пальто ва куртка. Битта плаш чиқариш харажати 20 минг сўм, уни сотишдан келган фойда 5 минг сўм, пальто харажати 50 минг, у берган фойда 10 минг сўм, ниҳоят куртка чиқариш 30 минг сўм, ундан келган фойда 9 минг сўм. Юзаки қараганда пальто тикиш маъқул бўлади, чунки энг кўп фойда олинади ($10 > 9 > 5$). Харажатлар билан таққосласак куртка тикиш қулайлигини кўра-миз. Куртка рентабеллиги $30\% \left(\frac{9}{30} \cdot 100 = 30 \right)$, плашники $25\% \left(\frac{5}{20} \cdot 100 = 25 \right)$, ниҳоят пальтоники $20\% \left(\frac{10}{50} \cdot 100 = 20 \right)$.

9.3. Фойдани максимумлаштириш

Тадбиркорлик мақсади фойда бўлар экан, уни максимумлаштиришга интилмайдиган фирма бўлмайти. Фирма қисқа вақтда оз фойда билан қаноатланиши

гумкин, лекин узоқ даврда, у фойдани максимумлаштиришга, яъни имкон борича кўп олишга интилади, бунга интилмаган фирма тез ривожланиб ва бойиб ета олмайди. Фойдани максимумлаштириш, унинг нормасини, яъни рентабелликни оширишни ва капитални кўпайтириб ишлаб чиқариш кўламини кенгайтиришни талаб қилади.

Фойданинг максимумлаштирилиши рентабеллик даражаси ва капитал миқдорига тўғри мутаносибликда бўлади.

Бироқ бунинг ўз шарти бор. Маълумки, эркин бозор билан боғланган фирма у ерда нархни ўзгартирмайди, балки буни бор деб қабул қилади, чунки нархни фирма хоҳишидан қатъий назар бозордаги талаб-таклиф белгилайди.

Фирма бозордаги нарх билан ҳисоблашган ҳолда фойдани кўпайтириши мумкин. Бунинг учун у маҳсуотни бозор қабул қиладиган миқдорда чиқариши ва ааражатни пасайтириши талаб қилинади. Фойда олиш чун ўртача харажатлар нархдан паст бўлиши керак, яъни $W_{o,r} < P$ бўлиши талаб қилинади, чунки фойда нарх билан харажатларнинг фарқланишидан келиб чиқади. Шунга биноан фирма шундай миқдорда ишлаб чиқариши керакки, бу фарқ энг катта бўлсин. Буни ушуниш учун жадвални таҳлил этамиз (9.1-жадвал).

Жадвалга қарасак нарх (P) билан маргинал дарогад (D_m) тенглигини, яъни $40=40$ эканлигини кўраимиз. Ишлаб чиқариш кўпайиши билан жами даромад шган, лекин маҳсулот чиқариш 4 бирликка етгунча фойда манфий бўлган, яъни зарар кўрилган.

Шундан сўнг фойда кўрилган ва маҳсулот чиқариш бирликка етганда фойда максимумлашган, у 8 бирликка етганда ҳам бундай ҳолат сақланган. Маҳсулот чиқариш 8 бирликка етганда маргинал харажат ва нарх бир-бирига гоаят яқин турган (38 ва 40). Бундан хулоса луйки, маргинал харажат (W_m) ва нарх (P) тенглашганда, яъни $W_m = P$ ҳосил бўлганда фойда максимумлашади. Худди мана шундай ҳолатда ўртача харажат

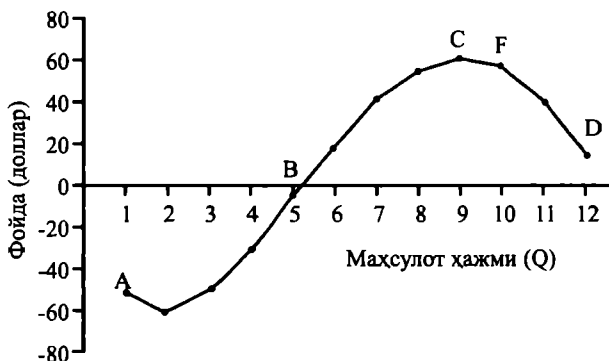
Фирманинг қисқа муддатли даромадлари ва харажатлари¹

Маҳсулот чиқариш ҳажми, дона	Бир маҳсулот нархи, долл.	Жами даромад, долл.	Жами харажат, долл.	Фойда, долл.	Маргинал харажат, долл.	Маргинал даромад, долл.
1	2	3	4	5	6	7
0	40	0	50	-50	-	40
1	40	40	100	-60	50	40
2	40	80	128	-48	28	40
3	40	120	148	-28	20	40
4	40	160	162	-2	14	40
5	40	200	180	20	18	40
6	40	240	200	40	20	40
7	40	280	222	58	22	40
8	40	320	260	60	38	40
9	40	360	305	55	45	40
10	40	400	360	40	55	40
11	40	440	425	15	65	40

билан нарх ўртасидаги фарқ максимумга чиқади. Бизнинг мисолимизда маҳсулот чиқариш 7 бирликка етганда ўртача харажат 31,7 бўлган ($222:7=31,7$), бундан аввал у 33,3 ($200:6=33,3$) бўлган, сўнгра 32,5 ($260:8=32,5$) бўлган. Маҳсулот 9 тага етиши билан харажат орта бошлаган. У дастлаб 33,6, сўнгра 36,0 ва ниҳоят 40,0 бўлган. Жадвал рақамларини чизмага кўчирсак у қуйидаги шаклда бўлади (9.2-расм). Чизмага би-

¹ Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. Микроиқтисод. Т.: 2002, 197-бет.

юан фирма АВ оралиғида зарарига ишлаган, кейин-
галик, В нуқтадан бошлаб фойда олган. С нуқтада фой-
да чўққисига чиққан. Сўнгра у камайишга мойил бўлган
F, D нуқталари).



9.2-р а с м. Фойда миқдорининг ўзгариши.

Фойда камая бошлаган чоғда уни ошириш чорала-
ри кўрилади ва бу узоқ даврда юз беради. Бунинг учун
ўшимча капитал сарфлаб янги технология жорий эти-
лади, янги ашёвий материаллар қўлланилади, тежам-
корлик рағбатлантирилади. Пировард натижада бу қай-
тадан фойдани оширади, чунки харажатлар пасайиб,
лар билан нарх ўртасидаги фарқ катталашади, аввал
маргинал харажатлар нархга яқинлашиб боради, сўнгра
енглашади. Фирма фойданинг пасайиш босқичидан
нинг ортиши босқичига ўтади. Узоқ даврда фойда мак-
симумлашганда унинг миқдори йил сайин ортиб бо-
ради. Буни $F_1 < F_2 < F_3 \dots < F_m < F_n$ деб тасвирлаш мумкин.

9.4. Зарар кўриш ва банкротлик

Фирмалар фаолиятида фойда топиш билан бир қатор-
да зарар кўриши ҳам учраб туради. Зарар кўришнинг са-
баблари иккига бўлинади. Биринчиси, ички сабаблар
ўлиб, булар фирманинг ўзига боғлиқ. Иккинчиси, таш-
қи сабаблар. Булар фирма фаолиятдан келиб чиқмай-
ди, буларнинг олдини олишга фирма ожизлик қилади.

Ички сабабларга керакли товарларни ўз вақтида чиқариб бозорга етказиб бера олмаслик ва харажатларни ошириб юбориш киради. Фирма бозорбоп товарларни чиқара олмаганида уларнинг нафлилиги паст бўлади, уларни бозор кўтармай кўяди, яъни товарларнинг нархига нисбатан сифати паст бўлганидан уларни бозор маъқул топмайди, натижада бозор касод бўлиб нарх тушади. Шунга биноан даромад қисқариб кетади, ўртача харажатлар ўзгармай қолган тақдирда ҳам нарх улардан пасайиб кетганидан зарар кўрилади. Бунда $P > W_{o,r}$ ўрнига $P < W_{o,r}$ ҳосил бўлади. Албатта зарарга бирдан ўтилмайди, аввал фойда қисқариб, у ноллашади, яъни ўртача даромад харажатга тенг бўлиб қолади. Яъни, $D_{o,r} = W_{o,r}$ келиб чиқади. Сўнгра даромад қисқаришда давом этиб, у харажатдан ҳам паст бўлиб қолади. Даромад ва харажат ўртасидаги фарқ манфий бўлиб зарар пайдо бўлса, бу фарқ мусбат бўлганда эса фойда олинади.

Фирманинг зарар кўришини харажатлар ортиб кетиши ҳам юзага келтиради. Бунда даромадлар ўзгарма-сада, харажатлар тез ўзгарганидан улар орасидаги фарқ тобора камайиб боради ва улар йўқ бўлганда фойда ноллашади. Харажат даромаддан ортиб кетганда зарар кўрилади. Айтилган икки омилдан биринчиси, яъни нархнинг пасайиши асосийдир, чунки фирма харажатларни назорат эта олади, аммо нархларга таъсир эта олмайди, чунки улар фирма хоҳишидан қатъий назар бозор кучлари таъсирида шаклланади. Ташқи омиллар фирма ихтиёрида бўлмаганидан, улар кутилмаган кучлар ҳисобланади. Булар жумласига бозор ҳолатининг бирдан ўзгариши, фирмага ташқаридан бериладиган ёрдамнинг тўхтатилиши, ниҳоят солиқларнинг ошиб кетиши бўлади. Бозорда ресурсларнинг жиддий қимматлашуви харажатларнинг ортишига олиб келади. Давлат фирмага берадиган субсидия тўхтатилса, ёки харажатларни шакллантирувчи солиқлар оширилиб юборилса товарлар фирмага қимматга тушади. Товар нархи шунга қараб ўзгармагани учун уни сотишдан келган тушум харажатларни қоплашга етмай қолади.

Ички ёки ташқи сабаблар туфайли фирманинг **қайтмас**, яъни ҳеч бир **қопланмайдиган** харажатлари пайдо

йўлса, булар ҳам зарарга олиб келади. Масалан, фирма ўзининг цех қуриш учун унинг лойиҳасини ишлаб чиқишга 5 млн. сўм сарфлади, лекин у цехни қуриш учун пул топа олмади. Агар цех ишга туширилганда эди, бу пулда яратилган товарлардан келган даромад лойиҳа харажатини қоплаган бўлар эди. Аммо бу юз бермаганидан лойиҳага кетган 5 млн. сўм зарарга ёзилади.

Зарарга дуч келиш корхонанинг дарҳол ёпилиши эмас, унинг ёпилиш ёки ёпилмаслиги зарарни қоплаш имкониятига боғлиқ. Доимий ва ўзгарувчан харажатларнинг қопланиши бир хил эмас, корхона ишламаган тақдирда ҳам доимий харажат кетаверади. Бироқ ўзгарувчан харажат қилиш тўхтайди. Доимий харажатни қарз ҳисобидан қоплаш мумкин бўлса ва ишлаб чиқаришни давом эттириш ҳисобидан ўзгарувчан харажатлар қопланса фирма сақланиб қолади. Зарар меъридан ошиб кетиб банкротлик реал бўлганда фирма уғатилади.

Фирманинг тугатилиши — ёпилиши унинг сотиб орилиши ёки бошқа фирмага қўшилиб кетишини билдиради. Бу эса банкротлик. Ўзбекистон қонунларига кўра банкротлик қуйидагича таърифланади:

Банкротлик — фирманинг ихтиёридаги ўзининг моддий ва пул маблағлари унинг бошқалар олдидаги тўлов мажбуриятларини беришга етмай қолиши натижасида ёпилиб кетишидир.

Банкротлик юз бериши табиий бир ҳол, чунки рақobatда қўлидан иш келган тадбиркорлар ютиб чиқади, қувсишлар ютқизади. Шу тахлитда иқтисодий танлов юз бериб, иқтисодиёт ишбилармонлар қўлига ўтади. Банкротлик фирманинг бозордан чиқиб кетишини билдиради, бироқ унинг ўрнига бошқалари бозорга кириб келади. Шу сабабли фирмалар сони ўсиб боради.

9.5. Тадбиркорлик rischi

Тадбиркорлик йўли равон йўл эмас, унинг ўнқир-ўнқир, қинғир-қийшиқ жойлари ҳам бўлади. Унга дуч

келган тадбиркорлар қоқилиб-суқилиб туради. Бу тадбиркорликда хавф-хатар борлигидан дарак беради, унга йўлиқиб ундан холи бўла олмаган тадбиркорлар банкротликка юз ўгирадилар. Тадбиркорликда риск деган нарсаси борки, унга йўлиққанлардан бири кучли бўлганидан бутун чиқади, бошқаси заифлиги туфайли маъийиб бўлади. Риск ўзи нима?

Тадбиркорлик rischi — бу фирманинг кўзлаган мақсадига эришиш йўлида у дуч келадиган иқтисодий хавф-хатардир.

Фирманинг мақсади кўпроқ фойда олиш. Бирок фирма бунга халақит берувчи омилларга дуч келади, натижада мақсадига эриша олмайди, демак у йўлиқадиган риск муқаррар ҳодиса. Ҳеч ким рискни четлаб ўта олмайди, чунки бу бозор иқтисодиётига хосдир.

Тадбиркорлик қилувчилар ва истеъмолчилар ғоят кўпчилик, хусусий мулк уларни алоҳидалаштириб бири-биридан ажратади. Шу сабабли бозор иштирокчилари олдиндан бир-бири билан нима қилишини келишиб олмайди. Улардан ҳар бири қандай ҳаракат қилишини бозордаги ўзгаришлар белгилаб беради. Ким тўғри иш қилгани ёки қилмагани бозорда маълум бўлади. Ким тўғри иш қилган бўлса бозори чаққон бўлади, нотўғри қилган бўлса бозори касод бўлади. Шу сабабли фирма бозордан келадиган нарх сигналига қараб иш кўради, яъни нарх ошса товарни кўпайтиради, у пасайса товарни қисқартиради. Бозор иштирокчилари қабул қилган сигнал-ахборот ҳар доим ҳам ҳаққоний бўлавермайди, чунки бозорда ноаниқлик бўлади. Бозор ахбороти икки хил бўлади:

1. **Симметрик ахборот.** Бундай ахборот бозордаги вазиятни тўла акс эттиради, яъни у тўлароқ бўлади. Масалан, бозор сигнали нархнинг ортиб бориши ҳақида хабар беради, яъни муайян товар бирлиги нархи $P_1 < P_2 < P_3 < \dots < P_n$ ва ҳ.к. бўлади. Бу дарҳақиқат бозорда талаб ошиб боришини билдиради. Шунга биноан иш кўрган фирма хатарга умуман йўлиқмайди ёки оз йўлиқади.

2. **Асимметрик ахборот.** Бу тўла-тўқис бўлмаган, бинобарин бозордаги вазиятни борлигича акс эттирмайдиган ахборот. Бунга биноан иш кўрган фирма шубҳасиз катта хавф-хатарга йўлиқади. Олдинги мисолга қайтсак, нархнинг ошиши ҳақидаги сигнал бозордаги ўткинчи вазиятни акс эттирганидан ноаниқликка йўл беради. Нарх қисқа вақт ичида ошиб бориши ва $P_1 < P_2 < P_3 < \dots < P_n$ шаклида бўлиши, сўнгра у бирданига кескин камайиб кетиши ва $P_1 > P_2 > P_3 > \dots > P_n$ шаклига кириши мумкин. Бунда сўнгги нарх амалда паст бўлади, яъни $P_n < P_1$ ҳосил бўлади. Шундай ноаниқ ахборотга қараб ишлаган фирма рискка дуч келади, чунки у нархни ошиб боради деб товарни кўплаб чиқаради, лекин нарх тушиб кетганидан товарлар сотилсада фойда кам олинади ёки зарар кўрилади. Асимметрик ахборот ресурслар бозорига ҳам оид бўлади. Мавжуд ахборотга таяниб фирма хом ашё қимматлашади деб уни кўп сотиб олиши мумкин. Бироқ амалда хом ашё нархи ўзгармаслиги ва ҳатто тушиб кетиши мумкин. Шунда рақобатчилардан хом ашёни арзонга олганлари товар нархини пасайтириши мумкин, бу бозор нархини тушуриб юборади. Хом ашёни қимматга олган фирма ўз товарини бозор нархида сотишга мажбур бўлганидан у хом ашёнинг сўнгги ва олдинги нархидаги фарққа тенг миқдорда ($P_2 - P_1$) фойдани йўқотади.

Асимметрик ахборот рақобатчилар ва давлатнинг хатти-ҳаракатларига ҳам оид бўлади. Фирма солиқлар ўзгармаслигини инобатга олиб иш юритиши мумкин, амалда солиқ ошиши мумкин. «А» фирма рақиблар товар нархини туширади деб ўйлаши мумкин ва шунга кўра ўз нархини пасайтиради ва товарларни сотиб юборади. Аксига олиб рақиблар пайт пойлаб товарни сотмай турадилар («А» фирма товари тугагач нарх ошади, чунки таклиф қисқаради) ва товарларини қимматига сотадилар.

Риск фирма фаолиятининг турли жабҳаларида юз берганидан у турлича бўлади:

1. **Ишлаб чиқариш rischi.** Бунда фирма мўлжалланган миқдордаги ва турдаги товарларни ишлаб чиқара олмай қолади.

2. **Тижорат rischi.** Бунда фирма ўзи мўлжаллаган миқдорда ва нархда ҳамда ўз вақтида товарларини сота олмай қолади, натижада унинг пул тушумлари айтганидек бўлмайди.

3. **Молия rischi.** Бу кўзланган миқдордаги фойдани олмасдан, белгиланган рентабелликка эриша олмай қолиши ёки фойда ўрнига зарар кўришдир.

9.6. Тадбиркорлик riskини бошқариш

Рискнинг муқаррарлиги унинг олдини олиш ёки чеклаш мумкин эмас деган гап эмас. Ҳамма нарса riskни фирма қандай бошқара олишида қолган. Riskнинг нақадар бошқарилиб туриши фирмаларнинг унга қандай муносабатда бўлишларига боғлиқ. Бу муносабат эса 3 хил:

1. **Рискка мойилликнинг бўлмаслиги** ёки riskни хоҳламаслик. Бунда фирма катта riskли, лекин юқори даромад олиш ўрнига riskни кам ёки умуман riskни йўқ, аммо паст бўлсада барқарор даромад олишни афзал кўради. Фирмалар risk ўрнига эҳтиёткорликка кўпроқ мойил бўладилар. Масалан, «А» фирма бир иш билан шуғулланиб 100 минг долларлик капиталига хотиржам ва бемалол 20 минг доллар фойда кўради. Лекин фирма riskка бориб бошқа иш қилса 30 минг доллар фойда топиши мумкин. Бироқ қўшимча олинмаган 10 минг ($30-20=10$) долларлик фойда ноаниқ, чунки бунда risk бор, шу сабабли у бўлмаслиги ҳам мумкин. Фирма riskка бормаганда у қўшимча фойдадан (10 минг доллар) воз кечади. Одатда майда фирмалар riskка мойил бўлмайди, чунки riskка дуч келиш бор-йўғидан ажралиб, банкрот бўлишга олиб келиши мумкин.

2. **Рискка бефарқ бўлиш.** Бунда фирмалар riskнинг бор-йўқлигини ёки катта-кичиклигини инобатга олмай ўз ишини давом эттирадилар. Бу ерда фирмалар «бўлса бўлар, бўлмаса ундан нари» дегандек йўл тутадилар, бозор берган фойдани борица қабул қилиб, шу билан қаноатланадилар. Масалан, «В» фирма riskка бориб янги моделдаги товарни чиқарса, бундан 2 млн.

доллар фойда кўради, агар риск бўлмаса 1,5 млн. доллар фойда олиши мумкин. Фирма ҳар иккала эҳтимолни назарда тутмайди, бозор нима берса шуни олади, яъни у 1,5 млн. доллар фойдани борига барака деб қабул қилади. Бинобарин фирма маргинал фойдага бефарқ қарайди.

3. **Рискка бориш.** Бунда фирма рискли ишга қўл уради, рискнинг борлигини била туриб фойдани кўпайтириш мақсадида бунга боради. Бу ерда рисксиз, лекин оз фойдага нисбатан рискли бўлса-да кўп бўлиши кутиладиган фойда афзал кўрилади. Рискка борувчи фирмада ўз фаолиятининг маргинал нафлилига, яъни кўшимча олинadиган даромаднинг нафлилигига катта эътибор берилади. Бунда $D_m^a < D_m^b < \dots < D_m^n$ бўлади, яъни сўнгги даромад олдингисидан ошиқ бўлади. Сўнгги ва олдинги даромад ўртасидаги фарқ қанчалик катта бўлса, шунчалик кўп фойда олинади, бироқ бу ишнинг rischi ҳам ўзига яраша бўлади. Рискка бориш — бу таваккалига ё остидан, ё устидан деганларидек қалтис ишга қўл уришдир. Устидан чиққанда фойда кўпаяди, остидан бўлганда у камаяди ва ҳатто зарар ҳам бўлади. Халқимиз орасидаги «Ўйчининг ўйи битгунча, таваккалчининг иши битибди» деган гап остида чуқур иқтисодий мазмун бор, албатта. Нима бўлганда ҳам рискка бориш фойдани максимумлаштириш шартидир. Бунинг учун кўрқоқ курашга тушмайди, деган қоидага риоя этиш тадбиркорлардан талаб қилинади. Биринчи мисолга қайтсак, «А» фирма рискка бормаи кўшимча 10 минг доллардан воз кечган эди. Энди «С» фирмани олсак, у 10 минг доллардан воз кечмай, уни олиш учун жон-жаҳди билан курашади, таваккалчасига хатарга боради, шу сабабли у мукофотга сазовор бўлади.

Риск мукофоти бу рискка борган чоғда кутиладиган фойда билан рискка бормаган пайтда олинadиган фойда ўртасидаги фарқдир. Масалан, фирма кир ювиш машинасини риск билан чиқарганда 10 млн. доллар фойда кўради. Агар у рискка бормаи кондиционер чиқаришда давом этса 8 млн. доллар фойда кўради. Бунда риск мукофоти 2 млн. долларга тенг ($10-8=2$), яъни рискка

бормаган ҳолда фирма шу 2 млн. дан воз кечган. Бу эса шу пулни риск қилувчи фирмага тўлаш билан баробар.

Фойдани максимумлаштириш учун рискка боришга тўғри келади, шу сабабли тадбиркорлар рискни камайтиришга интиладилар ва бунга асосан тўрт йўл билан эришилади:

1. **Ишлаб чиқаришни диверсификациялаш.** Бунда капитал бир-бирига боғлиқ бўлмаган турли соҳаларга жойлаштирилади. Бунда бир ердаги йўқотиш бошқа ердаги ютуқ билан қопланиб туради. Масалан, уй электр жиҳозлари чиқарувчи фирма пулини дазмол, иситгич, кондиционер, электропечь, кир ювиш машинаси ва вентилятор ишлаб чиқаришга жойлаштиради. Бунда борди-ю дазмол чиқариш берадиган фойда 0,5 млн. долларга камайиб кетса, вентилятор чиқаришда фойда 0,5 млн. долларга ошиб, йўқотишнинг ўрнини қоплайди. Кир ювиш машинасини чиқариш эса фойдани 0,5 млн. долларга оширади.

2. **Тадбиркорлик фаолиятини суғурталаш.** Бунда фирма эҳтимоли бор йўқотишни суғурталаб қўяди. Масалан, фермер қурғоқчилик юз берганда 0,2 млн. доллар йўқотади. Қурғоқчилик борлигини инобатга олиб, у бўлғуси ҳосилни суғурталайди. Агар қурғоқчилик бўлса суғурта компанияси йўқотилган ҳосил қийматининг бир қисмини тўлайди. Йўқотиш қисман қопланганидан фермер rischi камаяди.

3. **Шерикчилик капиталини ҳосил этиш.** Бунда ширкат фирмалари ташкил этилиб, унинг капитали бир неча шерикларга қарашли бўлади. Бу ерда фақат эришилган ютуқ эмас, балки эҳтимолдан йироқ бўлмаган йўқотиш ҳам шериклар ўртасида тақсимланади. Масалан, чинни заводи қуриш учун 5 млрд. сўм керак. Шу пулни 5 та шерик биргаликда қўяди. Кутиладиган йўқотиш 500 млн. сўм. Агар заводнинг эгаси битта бўлганда ҳамма 500 млн. сўмлик йўқотиш унинг зиммасига тушган бўлар эди. Завод шерикларники бўлгани учун шу 500 млн. сўм 5 киши зиммасига тушади. Демак шерикчилик капитали рискнинг тақсимланишига ва уни ҳар бир шерикка тушадиган юкини енгиллаштиришга олиб келади.

4. Ахборотни тўплаш ва ундан самарали фойдаланиш.

Фирма рискнинг олдини олиш ёки уни камайтириш учун ички ва ташқи бозордаги аҳвол, у ерда нархларнинг ўзгариши, товарлар сотилишининг динамикаси, рақобатчиларнинг феъл-атвори ва саъй-ҳаракатлари гўғрисида, партнёрлар аҳволи, давлат сиёсатида кутилатган ўзгаришлардан хабар топиши керак. Фирма оладиган ахборот қанчалик хилма-хил, кўп манбали ва миқдоран кўп бўлса, шунчалик унинг симметрик бўлиш эҳтимоли катта. Симметрик ахборотни ҳисобга олиш фирмани мавжуд шароитга яхши мослаша билишини, чимани, қанча ишлаб чиқариш ва неча пулдан сотиш кераклигини олдиндан билиш имконини беради. Бу билан фирма рискни камайтира олади, чунки у ноаниқликка, бинобарин хавф-хатарга камроқ йўлиқади. Шу сабабли кимда ахборот кўп бўлса, шунинг омади юпади деб айтишади. Шу боис информацияга пулни ямаган фирма рискни камайтириш имконига эга. Информация тўплашда кўпроқ интернет қўл келади, шу боис интернет хизматларига талаб ошиб боради.

Х у л о с а л а р

1. Тадбиркорлик даромади — бу товар ва хизматларни сотишдан келган пул тушуми бўлиб, бу яратилган товар ва хизматларнинг миқдорига ва улардан ҳар бирининг бозор нархига боғлиқ бўлади. Ялпи даромад муайян пайтда фирма топган жами даромад бўлса, товар ва хизматлар бирлигини сотишдан келган пул ўртача даромад ҳисобланади. Маргинал даромад қўшимча товар бирлигини сотишдан тушган қўшимча пул бўлади. Даромад биринчидан харажатларни қопласа, иккинчидан фойда ҳосил этади.

2. Фойда — бу тадбиркорлик фаолияти учун бизнесчилар оладиган мукофот бўлиб, уни тадбиркорлик қобилияти ва бизнесга қўйилган капитал келтиради. Тадбиркорлик қобилияти учун олинadиган фойда меъёрдаги фойда ҳисобланади ва саражатлар таркибига киради. Капитал учун тегадиган фойда ақтисодий фойда бўлиб, даромаднинг жами харажатлардан эртиб қолган қисми бўлади. Тадбиркорликда омад фойдаси

ҳам бор, бу мазмунан бошқаларникидан ортиқча фойда бўлиб, бозор нархларининг кутилмаганда ортиб кетиши туфайли ҳосил бўлади, буни омади юришганлар олади, у жузый бўлганидан нархлар эски ҳолига тушгач йўқ бўлиб кетади.

3. Тадбиркорлик нақадар фойда келтиришини фойдалилик, яъни рентабеллик даражаси белгилайдики, бу қанча фойда топилганини, яъни иқтисодий фаолиятнинг самарадорлигини кўрсатади, буни билиш учун тадбиркорлик натижасида қўлга теккан фойда сарфлар билан таққосланади, натижада фойда сарфларнинг неча фоизига тенглиги аниқланади. Фирма ишининг самарадорлиги таҳлил этилганда ишлаб чиқариш ва маҳсулот рентабеллиги аниқланади. Рентабелликни ошириш учун ишлаб чиқариш реструктуризацияланади, ресурслар тежалади, капитал таркиби такомиллаштирилади, меҳнат мотивацияси кучайтирилади.

4. Фойдани максимумлаштириш уни иложи борича кўп олишни билдиради, бунга рентабелликни ошириш ва капитални кўпайтириш, яъни ишлаб чиқаришни кенгайтириш орқали эришилади. Бироқ бунинг учун ишлаб чиқаришнинг энг мақбул ҳажмига эришиш зарурки, бунда товар нархи маргинал харажатларга тенглашади. Фақат шундагина нарх билан ўртача харажатлар ўртасидаги фойдани юзага келтирувчи фарқ энг катта бўлади.

5. Тушган даромадлар харажатларни қоплашга етмай қолган тақдирда зарар кўриладики, бунинг сабаби чиқарилган товар ва хизматларни бозор кўтармасдан улар нархининг, бинобарин даромаднинг пасайиб кетиши ва харажатларнинг ортиб кетишини юзага келтиради. Зарар меъеридан ошиб кетганда, уни қоплаш имконияти бўлмай банкротлик юзага келадики, бу фирманинг ёпилиб кетиши ёки бошқаларга қўшилиб кетишини билдиради.

6. Фойда топиш — бу рискли иш. Риск тадбиркорлик йўлида хавф-хатарга йўлиқиб ўз мақсадига эриша олмай қолишдир. Рискни ноаниқлик юзага келтиради, бу ўз навбатида бозордан келган ахборотнинг асимметрик бўлиши, яъни реал вазиятни тўла акс эттирмаслиги натижасидир. Риск муқаррар бўлса-да, уни бошқариш мумкин. Бу рискка ҳар хил муносабатда бўлишни билдиради: рискка бормаслик, рискка бефарқ бўлиш, рискка бориш. Риск йўқ жойда кичик фойда

илан қаноат ҳосил этилади, риск бор жойда катта фойда ам кутилади. Рискни камайтириш учун ишлаб чиқариш диверсификацияланади, тадбиркорлик хатари суғурталанади, иск шериклар ўртасида тақсимланади ва ниҳоят ахборотдан амарали фойдаланилади.

Таянч тушунчалар

Даромад; ялпи, ўртача ва маргинал даромад; фойда; меъёр-аги фойда; иқтисодий фойда; омад фойдаси; рентабеллик; ентабеллик турлари; фойдани максимумлаштириш; зарар; бан-ротлик; тадбиркорлик rischi; симметрик ва ассиметрик ин-формация; рискка муносабат; рискни камайтириш йўллари.

Х б о б. БОЗОР НАРХЛАРИНИНГ ШАКЛЛАНИШИ

10.1. Нархнинг моҳияти ва функциялари

Бозорда товар ва хизмат харид этилган чоғда бунга қанча пул тўлаш кераклигини нарх белгилайди. Нарх арзон бўлса пул камроқ тўланади, нарх қиммат бўлса пул кўп тўланади. Нарх бозордаги олди-сотди алоқаларини таъминлайди. Хўш, нархнинг ўзи нима?

Нарх бозор алоқаларининг асосий иқтисодий вo-ситаси бўлиб, товар ва хизмат бирлигини сотиб олиш учун тўланадиган пул миқдорини билдиради.

Товарни пули бор одам сотиб олади. Унинг қанча товар сотиб олиши мумкинлигини, яъни унинг харид қурбини биринчидан товар нархи белгиласа, иккинчидан, унинг пулини миқдори белгилайди. Товарнинг қандай нархда олди-сотди қилиниши сотувчи ва харидорнинг келишуви асосида белгиланади. Сотувчи бозорга ўз нархини таклиф қилади, харидорнинг ҳам ўзи мўлжаллаган нархи бор, бу унинг ёнидаги пулига боғлиқ. Сотувчи ва харидор нархи бир-бирига мос тушганда **бозор нархи** пайдо бўлади ва шу нарх билан товар сотилади. Сотувчи ўз нархини фойдани кўпроқ олиш учун белгилайди. Харидор нархи эса унинг қўлидаги пулга сифатлироқ ва кўпроқ товар олишга қаратилади. Савдолашув асосида ҳар икки томонга маъқул нарх пайдо бўлади. Буни англаш учун гўшт бозорини кўз олдимизга келтирамиз. Бозорга харидор 5500 сўм пул билан гўшт олиш учун келади. Сотувчи унга мол гўштини 2300 сўмдан таклиф этади, харидор гўштининг нархини 2000 сўмга туширади. Сотувчи бунга кўнмайди, чунки зарар кўриши мумкин. Сотувчи бироз қўшинг, дейди. Шунда харидор 2100 сўмни таклиф этади. Шунда сотувчи рози бўлади. Харидор пулига 2,5 кг гўшт олади ва пулидан 250 сўм ортиб қолади ($5500 - 2100 \cdot 2,5 = 5500 - 5250 = 250$). Борди-ю бозорда савдолашув бўлмаса харидор гўштни сотувчи айтган 2300 сўмдан олади, мўлжалланган 5500 сўм пули гўштга етмайди,

унга яна 250 сўм керак ($2300 \cdot 2,5 - 5500 = 250$). Шундай қилиб гўшт бозорида 1 кг гўштга қанча пул тўлаш кераклиги аниқ бўлади. Бу гўштнинг бозор нархидир. Бозор тизимидаги барча иқтисодий алоқалар нарх воситасида амалга ошганидан у бозор хўжалигининг амал қилишида асосий роль ўйнайди. Нарх иқтисодиётда қуйидаги функцияларни бажаради:

1. **Ҳисоб-китоб, ўлчов функцияси.** Бунда қилинган сарф-харажат, кўрилган фойда-зарар, бажарилган иш ҳажмининг ҳаммаси маълум нархлар асосида ҳисоб-китоб қилинади. Ишлаб чиқариш ва унинг натижаларининг натурал-моддий, қиймат-пул ўлчови бор. Натурал-моддий кўрсаткичларни таққослаб ёки умумий кўрсаткичга келтириб бўлмайди. Масалан, 1м^2 газлама, 1 жуфт оёқ кийим, 1м^3 газ, 1кВт-соат электр энергияси, 1 тонна пахта, 1м^2 уй-жой каби кўрсаткичларни жамлаб, умумий кўрсаткич олиб бўлмайди. Уларнинг умумий ўлчови пул, унда ифодаланган нарх бўлиши мумкин. Харажатсиз ишлаб чиқариш бўлмаганидан, бунинг учун маълум нархда сотиб олинган ресурслар сарф этилади. Машина-ускуна, хом ашё, ёқилғи, ҳар хил материал ва иш кучининг нархи бор. Уларнинг миқдорини нархларига кўпайтирилса, харажат ҳажми келиб чиқади. Яратилган маҳсулот миқдорини унинг ҳар бири нархига кўпайтмаси ишлаб чиқариш ҳажмининг пулдаги ифодасини кўрсатади. Ҳисоб-китоб учун жорий ва таққосий нархлар қўлланилади. Жорий нархлар амалдаги нархлар, улар билан йил давомидаги ишлар ҳисобланади, масалан, ЯИМ миқдори экспорт-импорт ҳажми ҳисобланади. Иқтисодий ўсиш динамикаси, даромад, реал иш ҳақи ва реал фойда, инвестиция таққосий нархда ҳисобланади. Бунда маълум йил (бу база йили) асос қилиб олинади ва иқтисодий динамика шу йилдаги нарх билан ҳисобланади, чунки жорий нарх инфляция туфайли ўзгариши мумкин. Нарх инфляция гаъсиридан холи этилганидагина, у реал иқтисодий натижани кўрсата олади. Гап шундаки, иқтисодиёт пасайган шароитда нархнинг тез ошиб бориши ишлаб чиқариш ҳажмининг пулдаги ифодасини сунъий равишда ошириб юборади. Масалан, мамлакатда 5 млн. гонна буғдой етиштирилди. 1 тонна буғдойнинг жорий

нархи 120 минг сўм. Бугдойнинг жами нархи 60 млрд. сўм. Бугдой етиштириш 4,6 млн. тоннага тушди, бироқ нарх 1 тонна бугдой учун 140 минг сўм бўлди. Бунда жами бугдой нархи 6,44 млрд. сўмни ташкил этади. Нархига биноан бугдой ҳажми кўп, яъни $6,44 > 6,0$, амалда олинган бугдой ҳажми оз, чунки $4,6 < 5,0$. Бунда жорий нарх иш натижасини нотўғри ифодалайди. Шунинг учун бугдойнинг шу йилги ҳосилини ўтган йилги нархда ҳисоблаш тўғри бўлади. Бунда бу йилги ҳосилнинг пулдаги қиймати 6,44 млрд. эмас, балки 5,52 млрд. сўм ($4,6 \cdot 120 = 5,52$ млрд.) бўлади. Бу билан реал иқтисодий натижа баҳоланади.

2. Иқтисодий фаолиятни рағбатлантириш функцияси. Нархнинг ўзгариб туриши (бу амалда шундай) ишлаб чиқариш ва истеъмолни рағбатлантиради. Нарх ошганда, агар харажатлар ўзгармай қолса фойда кўпаяди, бу ишлаб чиқарувчиларни товарни кўпайтиришга ундайди, чунки фойдани максимумлаштириш имкони пайдо бўлади. Масалан, оддий стерженли пластмасс ручка 120 сўм туради. Шундан 100 сўми харажат, 20 сўм фойда. Агар ҳозир фирма 10 млн. дона ручка чиқарса уни 1,2 млрд. сўмга сотиб, шундан 200 млн. сўм фойда кўради. Борди-ю ручка нархи 10 сўмга ошса фирма ручкани 12 млн. дона чиқаришга интилади, чунки бунда фойда 360 млн. сўмни ташкил этади, яъни 160 млн. сўмга ортган бўлади ($360 - 200 = 160$). Нарх истеъмолчини ҳам рағбатлантиради. Агар нарх пасайса бу истеъмолни кўпайтиришни рағбатлантиради. Нарх ошеа истеъмолни тежаш рағбатлантирилади. Масалан, автобензин нархи 1 литр ҳисобида 300 сўмдан 250 сўмга тушди. Бунда автомобиль эгалари бензинни кўп олиб, машинада кўп юра бошлайдилар. Борди-ю бензин нархи 300 сўмдан 400 сўмга чиқса ва харидор даромади ўзгармай турса бензин истеъмоли қисқаради. Чунки машинада камроқ юрилади.

3. Иқтисодиётни тартиблаш функцияси. Бу функция шундан иборатки нархнинг ўзгариши керакли товарларни ишлаб чиқаришга ундайди. Нарх қандай товарларни қанча ишлаб чиқариш зарурлигини белгилаб беради. Нарх бамисоли барометр сингари бозор ҳолатини кўрсатиб туради. Шунга қараб фирмалар нимани ва

қанча ишлаб чиқарилса, уни бозор маъкул кўришини белгилайдилар. Муайян товарнинг нархи ошиб боришга мойил бўлса, демак у бозорталаб товар, уни кўпроқ чиқариш зарур. Бунинг учун эса бозордан ресурсларни кўпроқ харид этиш керак. Демак, тайёр товар нархининг ортиши ресурсларни шу товарни ишлаб чиқариш гомон буради. Қайси бир товарнинг бозори касод бўлиб нархи туша бошласа, унинг ўрнига бошқа янги товар чиқарилади. Ресурслар эски товар ишлаб чиқаришдан элиниб янги товарни ишлаб чиқаришга юборилади. Ресурсларни турли соҳаларга буриш орқали нарх иқтисодиётни тартиблаб туради, яъни кераксиз товарлар ўрнига керакли, бинобарин бозорбоп товарларни яратишни таъминлайди.

4. Рақобат воситаси функцияси. Нарх гоят муҳим иқтисодий восита бўлганидан у рақобат курашида ҳам қўлланилади. Фирмалар бозорни эгаллаб олиш, ундан рақибларни сиқиб чиқариш учун нархни ўзгартирадилар. Улар нархни пасайтириш орқали харидорни ўз гомонига оғдириб оладилар, уни ўзига ўргатиб олгач нархни ошира борадилар. Сотиш ҳажмини кўпайтириш учун фирмалар харидорларнинг сотиб олиш қобилиятига қараб бир хил товарга ҳар хил нарх белгилайдилар. Масалан, авиакомпаниялар самолётларни тўлдириб учиш учун экономкласс салонига чиптани арзон сотадилар, бизнескласс салонига эса қиммат сотадилар. Оддий йўловчи учун самолёт чиптасининг нархи муҳим, бизнес классдаги пулдор учун эса нархнинг аҳамияти йўқ, самолётда учиш комфортли бўлса бас. Юқори нархлар воситасида рақобатлашув престижли, обрўталаб товарлар бозорида қўлланилади, чунки бу ерда пулни бетига қарамай престижли товарларни олувчилар бўлади, улар нархнинг юқори бўлишини товар сифатининг юқорилиги деб қабул қиладилар.

Айтилган иқтисодий функциялар бозор нархларига хос бўлади. Бироқ бозор иқтисодиётига ўтиш даврида нарх ижтимоий ҳимоялаш функциясини вақтинча бажаради. Бунда давлат томонидан дотацияланган, яъни атайлаб арзонлаштирилган нархлар қўлланилади. Уларга биноан ўта муҳим товарларнинг баъзилари арзон нархда аҳолига сотилади. Бу товарларнинг амалдаги ва

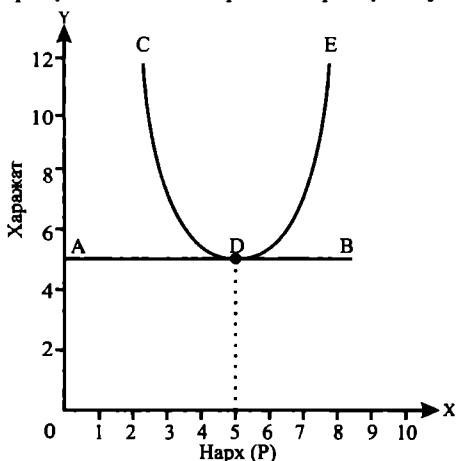
ҳақиқий бозор нархи ўртасидаги фарқ давлат бюджети ҳисобидан қопланади. Дотацияланган нархлар ижтимоий функцияни бажарган ҳолда иқтисодий рағбатлантириш функциясини бажармай қўяди. Шу боис дотацияланган нархлардан эркин бозор нархига ўтиш юз беради. Ўзбекистонда ҳам иқтисодий функцияларни бажарувчи эркин бозор нархларига ўтилди, бироқ ижтимоий муҳим бир қатор товарларга дотация нархлари сақланиб қолинди. Бозор иқтисодиётига ўтиш тугаллангач нарх ижтимоий ҳимоя функциясини бажармай қўяди.

10.2. Эркин бозор нархларининг юзага келиши

Биз биламизки, эркин рақобатли бозор ва монопол бозорлар бор, бу ерда нархлар турлича бўлади. Лекин бундан қатъий назар ҳамма ерда нархларнинг шаклланишига таъсир этувчи умумий омиллар амал қилади. Булар: харажат, талаб, таклиф ва рақобатдир.

Харажат — бу ҳар қандай нархнинг умумий асоси бўлади, чунки харажатсиз ҳеч қандай товар ёки хизматни яратиш бўлмайди.

Харажат нарх таркибига киради, чунки товарлар сотилгач улар қопланиши керак. Нарх ҳеч бўлмаганда ха-



10.1-р а с м. Харажат ва нарх.

ражатни қоплашга етарли бўлиши керак, шу сабабли харажат миқдори нархнинг қуйи чегарасини ташкил этади, яъни нарх харажатдан паст бўлиши мумкин эмас. Шу сабабли нарх харажатга таяниши талаб қилинади. Нарх харажатга тенг бўлганда сотишдан тушган пул қилинган сарфларни қоплайди, тадбиркор меъёридаги фойдани олади. Буни тушуниш учун келтирилган чизмани кўриб чиқамиз (10.1-расм). Чизмадаги АВ тўғри ён чизиқ харажатларни билдиради. Ёйсимон СЕ чизиғи нархни ифодалайди, бу D нуқтасида АВ чизиғига тегиб ўтади. Бу нарх харажатга тенглигини билдиради. Харажат $W=5$, нарх $P=5$. Шундай бўлганда ишлаб чиқариш давом этади. Нарх товар бирлигига хос бўлади, товар бирлиги харажати эса ўртача харажатдир. Масалан, фирма костюм тикади. Бир костюмга 40 минг сўм кетади. Шундан 36 минг сўм фирма сарфи, 4 минг сўм фирма эгаси оладиган меъёрдаги фойда бўлади. Демак, костюмга кам деганида 40 минг сўмлик нарх белгиланиши керак, шундагина уни ишлаб чиқариш мумкин. Фирма ривожланиши, иқтисодий фойдани ҳам олиши керак. Бунинг учун костюм нархи 40 мингдан юқори бўлиши зарур, масалан 45 минг сўм. Бироқ бунинг учун шу суммани бозор қабул қилиши, яъни уни кўтариши керак. Бу талаб-таклиф нисбатига боғлиқ.

Талаб ва таклиф нисбати. Талаб ва таклиф нархга ҳар хил йўналишда таъсир этади. Талаб ошса нарх ошади, талаб қисқарса нарх пасаяди. Аксинча, таклиф кўпайса нарх тушади, у қисқарса нарх ошади. Талабни харидор билдиради, таклиф эса сотувчи томонидан бўлади. Уларнинг нисбатига қараб нарх юзага келади. Харидор бозордаги ҳар қандай нархни эмас ўзига маъқул нархни тан олади. Бу икки нарсага боғлиқ, биринчиси харидорнинг қанча пули борлиги, иккинчиси харидор қандай товарни афзал кўриши. Харидор пули муайян миқдор билан чекланган, уни харидор хоҳлаганича ўзгартира олмайди, чунки бу унга боғлиқ эмас. Масалан, 2003 йил Ўзбекистонда ўртача битта хонадоннинг бир ойда топган пули 105,8 минг сўм бўлган. Шу пулнинг солиқ тўланганидан қолган қисми 97,3 минг сўм бўлган. Хонадон бозорга шу пул билан чиқади, уни 150 минг сўмга етказа олмайди, албатта, чун-

ки ишлаб топгани шу. Хонадон топган пули доирасида товарларни танлаши мумкин.

Пули бир хил харидорларнинг диди ҳар хил бўлганидан улар турли товарларга талаб билдирадилар. Харидорнинг диди ва харид қобилияти у ўз эҳтиёжини қондириш учун қандай миқдорда ва қайси хилдаги товарларни неча пулдан олиши мумкинлигини белгилайди. Харидорнинг товар танлашдан иборат иши унинг харид қобилияти доирасида энг нафли молларни топишга интилишини билдиради. Товарнинг наф келтириши қанчалик юқори бўлса, шунчалик нарх харажатдан юқорига қараб интилади ва ҳатто ундан узилиши ҳам юз беради.

Нархнинг товар нафлигига монанд ошиб бориши чексиз эмас, албатта, чунки наф келтириш меъёрининг ҳам энг охири чегараси бўлади. Шу чегарадан ўтгач товарнинг нафлилиги пасая боради. Нафлиликнинг энг юқори нуқтасида нарх ҳам юқори бўлади. Шундан сўнг нарх пасая боради. Демак, нафлилик нархни маълум вақтгача оширади, сўнг эса нарх пасаяди, чунки нафлилик камаяди.

Шу нарса қонунийки, товарнинг нафлилиги қанча юқори бўлса, унинг нархи ҳам шунча баланд бўлади ва аксинча.

Нафлилик товарнинг хоссаси билан чекланмай, уни истеъмол этиш вақти билан ҳам ўлчанади. Меҳнат унумдорлиги юқори бўлиб, вақт бирлигида пул қанчалик кўп топилса, шунчалик вақтнинг қадри юқори бўлади. Бу истеъмол вақтига ҳам тааллуқли. Товарлар истеъмол учун қанчалик қулай бўлиб, вақтни тежаса, уларнинг нархи шунчалик юқори бўлади. Вақтни тежаш товар нафлилигининг муҳим белгиси. Харидор учун вақт қадри, масалан, менежер, шифокор, муҳандис, ишчи, уй бекаси, фаррош, нафақахўр учун ҳар хил. Айтайлик, шифокор аёлнинг вақти тигиз, у бемор кўриб пул топади, уй бекасининг вақти бемалол, пул топадиган иши йўқ. Шифокор товарга телефон орқали буюртма бериб, қиммат бўлсада келтириб берганига рози бўлади. Уй бекаси бундай қилмайди. У арзон товарни қидириб топади. Бу ўринда бир хил товарнинг нархи ҳар хил

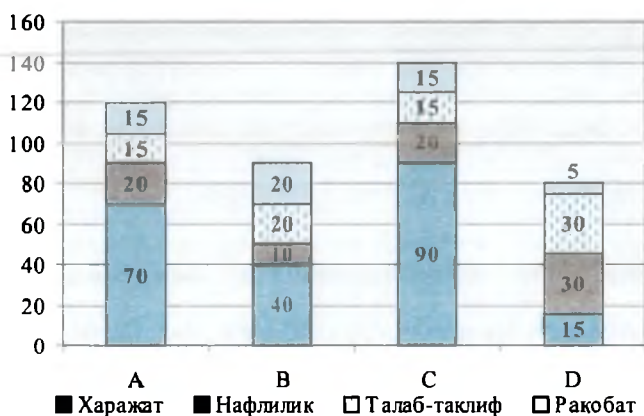
бўлиши турган гап. Вақтнинг қадри ортиши билан истеъмол учун қулайлик бериш харажатлари кўпайиб, улар товар нархини шакллантиришда фаол қатнашади.

Хуллас, харид қурби ва нафтилиқ даражаси биргаликда талабни ҳосил этади, талаб эса нархга таъсир этади. Бозор нархи талабдан ташқари таклифга ҳам боғлиқ бўлади. Таклиф билан талаб тенглашганда бозорда **мувозанат нархи** юзага келадики, бу ҳам харидорга, ҳам сотувчига маъқул бўлади. Бироқ айтилган тенгликни ҳар хил омил юзага келтиради. Бу мувозанат талаб ҳисобидан бўлганда юқори нарх асосида, аксинча буни таклиф юзага келтирилганда бу паст нарх асосида юзага келади. Масалан, сутнинг нафлилиги ёзу қиш бир хил, лекин нархи турлича. Қишда сутга талаб таклифдан ортиқ бўлгани учун унинг нархи ошади. Ёзда сутнинг таклифи талабдан ортиқча бўлгани учун унинг нархи пасаяди. Қишда сут бозоридаги мувозанат нарх бир литрга 300 сўм бўлса, ёзда бу нарх 200 сўм бўлади. Мана шу 300 сўм ва 200 сўмлик нарх ҳам сотувчи, ҳам харидор учун маъқул мувозанат нархи бўлади.

Рақобат муҳити. Рақобат нарх билан борганда у бозорга таъсир ўтказиши. Рақобат кучли бўлса нарх пасаяди, агар у чекланса нарх ортишга мойил бўлади. Рақобат нархга таклифни кўпайтириш орқали таъсир этади. Бозордан рақибни сиқиб чиқариш учун товарни кўплаб ва харидорга маъқул нархда таклиф этиш керак бўлади. Демак, рақобат таклифни кўпайтириб нархни туширади. Аммо бунинг ўз чегараси бор. Таклиф кўпайганда оммавий истеъмол товарларининг нархи пасаяди, бироқ керагидан ортиқча товарлар нархи пасайса, уларни сотиш барибир кўпаймайди. Демак, рақобат шароитида нарх талабнинг миқдорий чегарасига қадар ўзгариб бориши мумкин. Бундан сўнг уни ҳатто пасайтириш натижа бермайди. Рақобат қанчалик кучли бўлмасин барибир нархни харажатдан пастга тушишига йўл берилмайди, чунки шундай бўлса зарарга ишлаш келиб чиқади ва бу рақобатни бемаъни ишга айлантиради. Рақобатчилар қанчалик кўп бўлса, шунчалик нархлар арзон бўлади. Борди-ю рақобатчилар тил бириктирсалар, ўзаро кураш ўрнига келишув пайдо бўлади ва улар таклифни кўпайтирмай туриб нархни ошириш имконига эга бўладилар.

Нархни шакллантирувчи омиллар унга ҳар хил йўналишда таъсир этади. Масалан, талаб ва харажатлар нархни оширса, рақобат ва таклиф нархнинг пасайиш томон бошлайди. Муайян пайтда аниқ бир товар нархнинг шаклланишида ҳар хил омиллар турлича роль ўйнайди, бир омил таъсирини бошқаси нейтраллаштириб туриши ҳам юз беради. Мисол учун, 4 хил, яъни А, В, С, Д товарлар нархини олиб, уни шакллантирувчи омилларни кўриб чиқамиз (10.2-расм).

Расмдаги товарлар бирлигининг нархи (P) ҳар хил. Товар А да $P=120$, В да $P=90$, С да $P=140$, Д да $P=80$. Айти пайтда уларнинг шаклланишига турли омиллар — харажат, нафлилик, талаб-таклиф нисбати ва рақобат кураши ҳар хил ҳисса қўшган. Нархларнинг айтилган омиллар таъсирида эркин равишда шаклланиши рақобатли бозорга хос бўлади. Бу ерда ҳамма сотувчилар ва харидорлар эркинликка эга. Улар нима иш қилишини ўзлари белгилайди. Улар қўпчилик бўлганидан, улардан ҳеч бири ўз билганича нархни ўрната олмайди. Нарх рақобат жараёнида ташкил топади. Масалан, буғдой, гуруч ёки пахта бозорида сотувчилар минглаб фермерлардан иборат, харидор фирмалар ҳам сон минглаб бўлади. Эркин бозорда товар таклифи ишлаб чиқарувчи томонидан бўлади, у сотувчи вазифасини ўтайди. У бозор-



10.2 - р а с м. Турли омилларнинг нархга таъсири.

да харидорга ўз нарhini таклиф этади, харидор эса талаб қилувчи сифатида товарни ўзига маъқул нархда харид эта олади. Харидор-сотувчи алоқасидан бозор нархи юзага келади. Бу нарх харидорнинг талаб нархи билан сотувчининг таклиф нархи оралиғида бўлади. Мана шундай эркин нархлар Ўзбекистондаги деҳқон бозорлари, товар бозорлари, майда-чуйда дўконлар ва магазин кабиларга хосдир. Эркин бозорда муайян бир хил товарлар нархи бир-биридан фарқланади. Бу фарқ нархнинг харажатдан нақадар юқори бўлиши билан белгиланади. Масалан, ҳамма ерда ручка стерженлари ҳар хил нархда сотилиб, бу 25—35 сўм оралиғида бўлади. Рақобат кучли бўлиб таклиф кўпайган жойда стержень 25 сўм туради, рақобат кам бўлган ва таклиф қисқа ерда талаб ундан ортиқча бўлгани учун стержень 35 сўм туради. Лекин ҳеч бир бозорда стержень 20 сўмдан паст нархда сотилмайди, чунки унинг харажати, яъни сотиб олиниш нархи 20 сўм туради. Харидор учун эркин бозор нархлари маъқул, чунки бу ерда керакли товарларни арзонга олиб, истеъмолни максимумлаштириш мумкин.

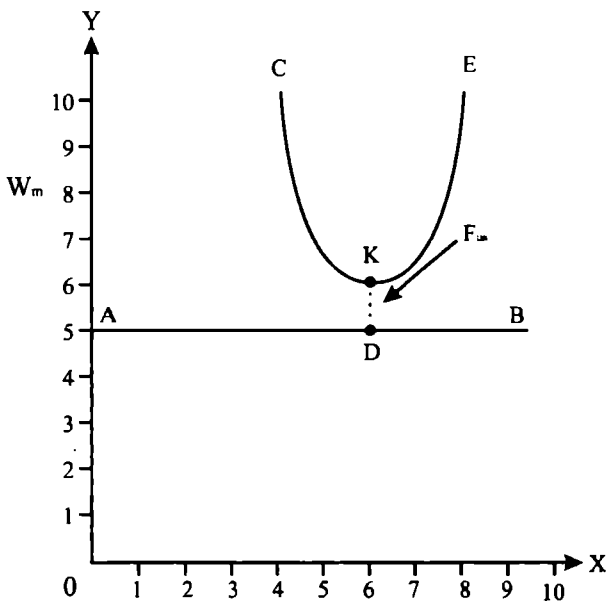
10.3. Монопол бозор нархларининг шаклланиши

Монопол бозор бу танҳо ёки озчилик ишлаб чиқарувчилар ёки истеъмолчиларнинг ҳукмронлиги, яъни ҳокимияти мавжуд бозордир. Бу ерда нархни шакллантирувчи омиллар чекланган ҳолда амал қилади. Соф **монополия бозорида** якка ҳоким фирма бўлиб, у товар таклифини ўз қўлида жамлайди. Харидорнинг шу монополия товарини олишдан бошқа иложи йўқ, чунки бу товарни бошқалар таклиф этмаганидан харидорнинг танлаш имкони бўлмайди. Шундай шароитда харидор монополия ўрнатган нархни қабул қилади. Масалан, аҳолининг газ таъминоти ягона компания қўлида, чунки ҳамма газ конлари унга тегишли бўлади. Ҳар бир хонадон газни шу компания ўрнатган нархда олишга мажбур, чунки у газсиз тирикчилик қила олмайди. Монополия ўрнатган нарх одатда маргинал харажатлардан юқори бўлади. Маълумки, эркин бозордаги нарх маргинал харажатларга тенглашган шароитда ўртача харажатлар энг кам бўлади ва шунга кўра фойда мак-

симуллашди. Аммо монополияни бу қониктирмайди. У устама фойда олишга интилиб, нархни маргинал харажатлардан ошириб белгилайди.

Буни қуйидаги чизмадан кўриш мумкин (10.3-расм). Чизмадаги АВ ён чизиқ маргинал харажатлар бўлса, СЕ ёйсимон чизиқ монополия нархни билдиради. Бу чизиқ АВ чизиқдан юқорида ўтади. Эркин бозор бўлганда, биз олдин кўрганимиздек нарх D нуқтада харажатларга келиб тақалар эди. СЕ чизиғи АВ чизиғидан юқорида ўтганидан ДК нуқталари оралиғида фарқ пайдо бўлган. Бу айнан эркин ва монопол нархнинг фарқи бўлиб, бу устама фойдани беради.

Монопол нарх эркин бозордаги мувозанат нархидан анча юқори бўлади. Эркин бозордаги нарх (P_c) маргинал харажатга (W_m) тенг деб айтдик, бунда $P_c = W_m$ келиб чиқади. Монопол бозордаги нарх (P_{mon}) маргинал харажатдан катта бўлади. Бунда $P_{mon} > W_{mon}$ келиб чиқади. Булар орасидаги фарқ монополия учун устама



10.3 - расм. Соф монополия нархи.

фойда (F_{us}) беради. $F_{us} = W_m - P_{мон}$ келиб чиқади. Масалан, бир минг метр куб газнинг нархини монополия 60 доллар белгилайди. Газнинг маргинал харажати 50 доллар, агар газ шу нархда сотилса компания 10 доллар фойда кўради, чунки ўртача харажати 140 доллар. Бу эл қатори фойдадир. Бироқ монополия 10 доллар устама фойда кўради ($160 - 150 = 10$). Агар рақобат бўлганда эди, монополия бу ишни қила олмас эди, чунки рақиблар харидор пулини олиш учун нархни пасайтирган бўлар эдилар.

Монопол фирмаларда товарлар таклифи эластик бўлмайди, яъни нарх юқори бўлишига қарамай таклиф кўпаймайди, чунки юқори нархнинг ўзи қўшимча фойда келтирганидан таклифни кўпайтиришга ҳожат қолмайди. Монопол бозорда харажатни пасайтирмай нархни ошириш ҳисобидан устама фойда олиш ҳам мумкин. Лекин бунинг ҳам ўз чегараси борки, бу харид қобилиятидир. Агар нарх бундан чиқиб кетса товар сотилиши қисқариб фойда ҳам камаяди. Шунинг учун монополия ҳам харид қобилияти билан ҳисоблашишга мажбур, яъни у нархни маълум чегарага қадар ошира олади, агар бундан чиқиб кетилса юқори нархни бозор кўтармай кўяди. Бизнинг мисолимизда газ монополияси унинг нархини 165 долларга чиқарса уни сотиш қисқариб кетади ёки у умуман сотилмай қолади, чунки харидорлар альтернатив ёқилғи: нефть, кўмир ёки электроэнергияни сотиб ола бошлайдилар. Хуллас, рақобатсиз бозордаги монопол нархлар шаклланганда улар таркибига ўртача харажатлар, эл қатори ёки ўртача фойда ($F_{o'r}$) ва ниҳоят устама фойда (F_{us}) киради. Бунда $P_{мон} = W_{o'r} + F_{o'r} + F_{us}$ ҳосил бўлади.

Монопол рақобатли бозорда кўпгина монополиялар бўлиб, булар ўзаро курашганидан нарх белгилашда рақиблар борлиги, улар харидорларга қулай нархни таклиф этишлари мумкинлиги ҳисобга олинади. Бу ерда нарх белгилашда ҳаддидан ошиб кетиш бўлмайди. Чекланган бўлсада, монопол ҳокимиятнинг борлиги, нархни маргинал харажатлардан биров бўлсада юқорироқ белгилаш имкони сақланиб қолади. Бироқ нарх билан маргинал харажатлар фарқи катта бўлмайди. Шу сабабли устама фойда ҳам кўп бўлмайди. Бироқ монопол рақобат

кучайган кезларда бу устама йўқолиб кетади, чунки нарх маргинал харажатларга тенглашиб қолади, яъни $P_{\text{мон}} = W_m$ ҳолати пайдо бўлади. Бироқ бу ўткинчи ҳодиса, чунки қоида сифатида монопол нарх амал қилади.

Олигополия бозорида озчилик товар ишлаб чиқарувчилар — фирмалар ҳукмрон бўлганидан бу ерда бозор ҳокимиятини сақлашга интилиш билан биргаликда рақобатлашув ҳам бўлади. Бу бозорда нарх белгилашда икки хил усул амал қилади.

Биринчидан, фирмалар нархни бозорга қараб ўрнатадилар, яъни рақобатни ҳисобга оладилар. Бунда нарх белгилашдаги **пешқадамлик** қоидаси амал қилади. Бошқа фирмалар пешқадам фирма белгилаган нархга яқин қилиб ўз нархини ўрнатадилар. Бу ерда рақибга нархда устунлик бермаслик йўли тугилади. АҚШ да автомобиль бозорида «Крайслер» пешқадам нархини ўрнатса, шунга қараб «Форд» ва «Женерал моторс» компаниялари ўз нархини ўрнатади.

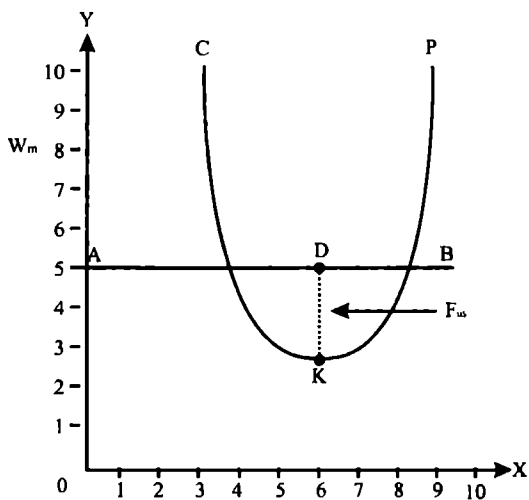
Иккинчидан, олигополия фирмалари нархни **тил бириктириб**, яъни келишиб белгилайдилар. Тил бириктириш рақобатга нисбатан келишувни афзал билинганда юз беради. Нарх хусусида тил бириктирилганда **картель** битими келиб чиқади. Бунга биноан ҳар бир иштирокчи қанча товарни сотувга чиқариши (квотаси)ни белгилаб берилади, нархни қандай ораликда (коридорда) белгилаш ҳам келишиб олинади.

Олигополия бозорида ҳам нарх маргинал харажатлардан юқори белгиланади, лекин рақобат чекланган бўлсада сақланиб қолганидан, нархнинг бу харажатдан ортиқлиги соф монополия шароитидагига нисбатан камроқ, лекин монопол рақобатли бозордагидан кўпроқ бўлади. Агар монополия нархи маргинал харажатлардан 10% ортиқ бўлса, бу кўрсаткич олигополияда 6%, рақобатли монополияларда 2% бўлиши мумкин.

Ҳамма турдаги монопол бозорларда сотувчи — монополия нархи устувор бўлади, у бозор нархининг асосини ташкил этади, яъни амалий нархлар шу атрофида бўлади. Бундан фарқлироқ **монопсония** бозорида нархни сотувчи эмас, балки харидор белгилайди. Бу ерда харидор ягона бўлганидан у айтган нарх амал қилади. Монопсония нархи ($P_{m.s.}$) маргинал харажатлардан паст қилиб

белгиланади. Бунда $P_{m.s} < W_m$ ҳосил бўлади. Буни тушуниш учун қуйидаги расмга назар ташлаймиз (10.4-расм).

Чизмадаги АВ маргинал харажат чизиғи бўлса СЕ ёйсимон чизиқ монопсония нархини билдиради. Бу чизиқ АВ дан пастроқда ўтган. Соф монополия нархи эса бундан юқорида ўтган эди (10.3-расм). Монопсония нархи D ва K нуқталари оралиғида фарқ ҳосил этган. Бу сотувчига ютқизиш бўлса, монопсония — харидорга ютуқ келтиради. Монополия ютуғи эса ёйсимон нарх чизиғини АВ дан юқорида бўлиши эвазига юзага келган эди. Монопсонияда сотувчига тегадиган фойданинг бир қисми харидор қўлига ўтади. Монопсония бозорида талаб бир қўлда бўлганидан у эластик бўлмайди, чунки нарх пасайишига жавобан талаб ўзгармайди. Бунинг натижасида харидорнинг талаб нархи бозор нархининг асосини ташкил этади, яъни товарлар монопсоник фирмаларга маъқул нархда сотилади. Масалан, кўпчилик бутловчи қисмлар етказиб берувчи кичик фирмалар асосий маҳсулот чиқарувчи йирик фирмадан ўзга харидорга эга бўлмайдилар ва у таклиф этган нархда ўз маҳсулотини сотадилар, чунки уларда харидор танлаш имконияти бўлмайди. Шу важдан улар ўз ютуғини йўқо-



10.4 - расм. Монопсония нархи.

тадилар. Масалан, автомашина бутловчи қисмининг сотувчи таклиф қилган нархи 60 доллар. Бунинг 50 доллари харажат, 10 доллари унга тегадиган фойда. Монопсоник фирма бу бутловчига 56 доллар нарх қўйиб уни сотиб олади. Бундан сотувчи 4 доллар йўқотади ($60-56=4$), монопсоник харидор эса 4 доллар ютуққа эга бўлади.

Хуллас, бозорнинг монополлашув даражасига қараб нархнинг шаклланиш механизми фарқланади. Бироқ ҳамма ерда нархни шакллантирувчи омиллар сақланади, лекин улар турли даражада амал қилади. Монопол бозорлардаги нархлар харидор (истеъмолчи) ёки сотувчи (ишлаб чиқарувчи)нинг ютиши ёки ютқазishiга олиб келади.

10.4. Бозор нархларининг турланиши

Бозор иқтисодиётининг ўзига хос нархлар тизими борки, бу ерда нархларнинг шаклланиши ўзаро боғланган, бир-бирини тақозо этувчи, аммо ҳар хил мақсадларда қўлланивчи нархлар мажмуаси амал қилади. Нархнинг шаклланиш жараёни мураккаб, унинг иштирокчилари ғоят кўпчилик, нархлар ҳар хил вазифаларни бажаради, шу сабабли нархларнинг тури кўп.

Нархларни турларга ажратиш **мезони** — бу нархнинг шаклланиш механизми, унинг амал қилиш соҳалари ва миқёси, уни қўллашдан кутилган мақсадлар ҳисобланади. Шаклланиш механизми жиҳатидан эркин ва монополлашган нархлар бўлади. Буларнинг нима билан фарқланишини юқорида кўриб чиқдик. Нархлар амал қилиш соҳалари жиҳатидан **улгуржи ва чакана** нархларга бўлинади. Дастлаб товарлар улгуржи, сўнгра чакана нархда сотилади.

Улгуржи нарх ишлаб чиқарувчи томонидан катта миқдордаги товарларни бир йўла кўтарасига харид этувчига сотилган пайтда қўлланиладиган нархдир. Улгуржи нархлар ишлаб чиқарувчи учун харажатларни қоплаш ва маълум миқдорда фойда кўришни таъминлаши керак. Улгуржи нархлар товар биржаларида, савдо уйларида ёки сотувчи билан харидорнинг бевосита алоқасида қўлланилади. Улар одатда **контракт нарх** шакли-

да бўлади. Контракт нарх ҳар икки томоннинг розилиги билан белгиланган ва уларнинг шартномасида қайд этилган нархдир. Бу нарх контракт амал қилган даврда, одатда, ўзгармайди, чунки у олдин келишилган бўлади, унинг бузилиши икки томондан бирининг лабзсизлигини билдиради. Улгуржи нарх контрактсиз ҳам бўлиши мумкин. Масалан, Ўзбекистондаги деҳқон бозорларидаги улгуржи савдода ёхуд саноат молларининг махсус улгуржи бозорларида (масалан, Тошкентда «Карвон» улгуржи бозори) улгуржи савдо контрактсиз, оғзаки келишилган нархларда олиб борилади.

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

Чакана нархлардан бири бу **махсус арзонлаштирилган нархлар** ҳисобланади. Бу нарх билан товарлар муҳтожларга хайр-эҳсон қоидасига биноан сотилади. Бозорда стандарт ва ўзгарувчан нархлар қўлланилади. **Стандарт нархлар** — бу маълум давр оралиғида ўзгармай турадиган нархлардир. Шундай товарлар борки, харидорлар уларнинг нархи ўзгармаслигини афзал кўрадилар, масалан, коммунал хизмат, транспорт хизмати-нинг нархи (тарифи). Шу сабабдан нарх қатъий қолган ҳолда харажатларнинг ўсган қисми тежамкорлик орқали қопланади, аниқроғи истеъмолга қулайлик яратиш билан боғлиқ харажатлар камайтиради. Масалан, конфет нархи ўзгармагани ҳолда уни оддий қоғозга ўраш, арзон пакетга жойлаш, қадоқлашни содда қилиш йўли тугилади, автобусда юриш нархи (кира пули) ўзгармагани ҳолда автобусдаги қулайликлар камайтиради, унинг қатнови қисқартиради, қатновга катта автобуслар чиқарилади, автобусларга кўп йўловчи олинади, уларнинг тўхташ бекатлари камайтиради. Стандарт нархлардан фарқли ўлароқ **ўзгарувчан нархлар** тез-тез шароитга қараб қайтадан белгиланиб туради. Бунда нархга таъсир этувчи омиллар, хусусан харажатларда-

ги ўзгаришлар, рақобат шароити, талабдаги силжишлар ҳисобга олинади. **Мавсумий нархлар** ўзгарувчан нархлар жумласига киради. Мавсум бошида улар қиммат турса, мавсум охирлагач арзон туради. Масалан, қиш мавсумида мева-сабзавот, сут-қатиқ нархи юқори бўлади, фарқ пишиқчилик фаслида улар арзон нархда сотилади.

Бозорда **прейскурант** нархлар ҳам ишлатилади. Бу нархлар сотувчи учун мўлжал нарх, харидор учун эса билдиргич ёки маълумотнома нарх. У фирмалар прейскурантларида (нарх кўрсаткичларда) эълон қилинади ва товар нархининг қайси сумма атрофида бўлишини кўрсатади. Аммо ҳақиқий нарх прейскурант нархдан юқори ёки паст бўлиши мумкин.

Эркин бозордан фарқлироқ монопол бозорда **яширин нархлар** қўлланилади. Яширин нарх — бу сийлови бор нарх бўлиб, у сир тугилади. Яширин нарх, гарчи бу расман ман этилган бўлса-да, рақобатда қўлланилади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида давлат бюджети **дотациялаган нархлар** ҳам амал қилади. Булар маълум мақсад йўлида, масалан, аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш учун арзонлаштирилган нархлар ҳисобланади.

Амал қилиш кўлами жиҳатидан олганда, **минтақа-худудий, миллий ва халқаро** ёки байналмилал нархлар мавжуд. Худудий нарх унга таъсир этувчи омилларнинг маълум ҳудуд доирасида амал қилишидан ҳосил бўлади. У фақат маълум худудий бозорга хос бўлади. Миллий бозор нархи бир мамлакат доирасида амал қилувчи ва унинг хусусиятини акс эттирувчи нархдир. Миллий нарх рақобатнинг боришини, мамлакат доирасидаги сарф-харажатларни, миллий бозордаги талаб ва таклифни ҳисобга олади. Жаҳон бозори нархи муайян товарга кетган интернационал сарф-харажатларни, товарнинг жаҳон стандарти талабига мос келиш даражасини, ниҳоят, талаб ва таклиф нисбатини ва рақобат шиддатини ҳисобга олади. Жаҳон нархи албатта миллий нархдан фарқланади.

Нархлар турли-туман бўлсаларда, улар ўзаро боғланган, шу сабабли иқтисодиётда **нархлар паритети** ёки нисбати деган ҳодиса бор. Иқтисодиёт ягона бўлган-

нидан нархлар занжирли реакция каби бир-бирини юзага чиқаради. Масалан, руда нархи металл нархига, металл нархи тикув машинаси нархига, машина нархи кийим нархига киради, чунки бу нархлар харажатларни шакллантиради. Бозорда ташкил топган нархлар нисбати товар айирбошланганда ҳосил бўлган **миқдорий тенгликни** билдиради, мана шу нарх паритети бўлади. Бу бир товарнинг қанчаси бошқа товарнинг қанчасига айирбошланишини билдиради, бозор конъюнктурасини ифодалайди. **Конъюнктура** бозорнинг ҳолати бўлиб, бу ерда товарлар қандай миқдорда, қандай нарх билан ва қандай тезликда сотилиб туриши билан тавсифланади. Нарх ошиб борса сотувчи учун конъюнктура қулай, харидор учун эса ноқулай бўлади. Масалан, 2004 йил май ойида нефть бозори конъюнктурасига унинг нархининг жадал ўсиб бориши хос бўлиб, 1 баррель (159 литр) нефть нархи 43 долларга қадар ошиб борди. Бу нефтни ишлаб чиқарувчиларга ғоят қулай, уни истеъмол этувчиларга эса ўта ноқулай бўлди.

Конъюнктура бозорда арзончилик ёки қимматчилик борлигини билдиради, буни нархлар даражаси ифодалайди.

Нарх даражаси икки турга бўлинади:

1) **мутлақ даража** — бу нархнинг умумий суммаси бўлиб, муайян товарнинг қанча туришини кўрсатади. У нарх омилларидан ташқари пул қадрига ҳам боғлиқ. Пул қанча қадрли бўлса, нарх шунча кам пул талаб қилади ёки аксинча. Масалан, муайян маркадаги автомашина 4000 динор, 15000 доллар, 80000 франк, 12000 евро, 12000000 сўм туради. Бу ўринда мутлақ миқдор ҳар хил, лекин бу ўз-ўзидан арзончилик ёки қимматчиликни кўрсатмайди. Буни билиш учун мутлақ нархнинг олдинги ва охириги даражасини солиштириш зарур;

2) **нисбий даража** — бу нархнинг харид қобилиятига нисбати, аниқроғи ундаги ҳиссасидир. У нарх харид пулининг неча фоизини ташкил этишини билдиради. Нарх даражаси ўта табақалашади, чунки харидорларнинг харид қобилияти бир-биридан катта фарқ қилади. Деҳқоннинг бир ойда топган пули 40000 сўм деб фараз қилайлик, 1 кг гўшт нархи ўртача 2000 сўм. Демак, гўшт нархининг бир ойлик даромаддаги ҳиссаси 5% бўлади.

Гўшт нархи шундай бўлган ҳолда тижоратчининг ойлик даромади 400000 сўм бўлса, энди шу нархнинг даромаддаги ҳиссаси 0,5% га тенг бўлади. Деҳқон учун гўштнинг нисбий нархи қиммат, тижоратчи учун эса арзон. Нархнинг харидор даромадига нисбатан арзон ёки қиммат бўлиши бозор учун муҳим. Нархларнинг юқорилашуви сотувчи учун маъқул бўлса, унинг пасайиши харидорга қўл келади. Вазиятга қараб нарх даражасининг ўзгариб туриши бозор иқтисодиёти учун табиий бир ҳолдир.

10.5. Нарх стратегияси

Нарх стратегияси, бу бозор иштирокчиларининг нарх хусусидаги йўл-йўриқ ва саъй-ҳаракатлари бўлади. Фирмаларнинг иш натижаси товарларнинг сотилиш нархига боғлиқ бўлганидан нархни тўғри танлаш ўта муҳим ҳисобланади. Фирмалар нарх стратегияси уч мақсадни кўзлайди — товар сотишни кўпайтириш, фойдани кўпроқ олиш, ўзининг бозордаги муайян мавқеини сақлаб қолиш.

Товар сотишни кўпайтиришдан уч нарса кутилади:

1. Товар сотишни кўпайтириш орқали бозорда ўз **ҳиссасини** ошириш, имкон бўлганда бозорни ўз назоратига олиш.

2. Ҳар бир товарни (товар бирлигини) сотишдан тушадиган фойданинг камайишига рози бўлган ҳолда товарларни кўплаб сотиш орқали келадиган **ялпи фойдани** ошириш.

3. Товарни кўп сотиш натижасида унинг ҳажмига нисбатан савдо-сотиқ **харажатларини** қисқартириш.

Бозордан рақибларни суриб чиқариб, ўз мавқеини мустаҳкамлаш учун фирмалар махсус нарх қўллайдилар, уни бозорга кириб олиш нархи ёки **демпинг нарх** деб аташади. Бу нарх сунъий пасайтирилган бўлиб, рақибни синдиришга қаратилганидан давлат уни тақиқлайди, шу сабабдан фирмалар уни яширин қўллайдилар ва бу иш расмий нархнинг бир қисмини кечиб юбориш шаклида бўлади. Нархларни пасайтириш янги бозорларни қўлга олишга хизмат қилади. Лекин улар муқим равишда мўлжалланган фойда

миқдорини таъминлайдиган қилиб белгиланади. Бунга эришиш учун икки усул қўлланилади:

Биринчидан, оммабоп товарлар **нархини пасайтирган** ҳолда уларни кўп сотишга муваффақ бўлинади. Бунда битта товардан тушган фойда камаяди, лекин кўп сотиш эвазига олинган жами фойда кўпаяди.

Иккинчидан, харидори сайланган товарларни чиқариб уларни **нуфузли нархда** сотилади. Бу нарх пулдорларга мўлжалланган юқори нарх ҳисобланади. Аммо бу нархлар иш бериши учун бозорда рақобат чекланган, энг яхшиси соф монопол бозор бўлиши шарт. Мазкур бозорда товар нархи эмас, балки унинг маркаси обрўли бўлиши ҳал қилувчи омил бўлади. Бу ерда талаб эластик бўлмайди, шу сабабли нарх кўтарилиши товар сотилишини кескин камайтирмайди. Маълум бир гуруҳ истеъмолчи оладиган нуфузли товарлар борки, уларнинг эгаси бўлиш мартабага эришиш билан баробар туради. Масалан, машҳур «Пьер Карден» ёки «Версаче» модалар фирмаси тайёрлаган янги костюм моделига нуфузли нарх белгиланиб, махсус пулдорлар магазинида сотилади. Бу ерда тайёрланган энг янги модадаги эркаклар костюми 800—1200 доллар туради, оддий оммабоп костюм эса 100—120 доллардан сотилади.

Нуфузли нарх белгилаш учун энг замонавий товар ишлаб чиқариш керак бўладики, уларни бошқалардан ажралиб турувчи ва имиджга интилувчи харидорлар сотиб олади. Нуфузли нархлар абадий эмас, улар бозорга ўрнашиб, обрў орттириш учун керак, чунки нарх юқори бўлса, маҳсулот гоят сифатли деб қаралади. Бундан ташқари нуфузли товарлар ўрин алмашиб турганидан, бир нуфузли нарх ўрнига бошқаси юзага келади.

Нарх стратегиясида нархларнинг **мослашувчан** бўлишига асосий эътибор берилади. Бунда бозор шароитига қараб нарх оширилиб ёки пасайтирилиб борилади. Нарх белгилашда икки хил йўл тугилади:

1) нархни **аввал юқори** белгилаб, уни бозор кўтаришига қараб, сўнгра пасайтириб борилади ва нарх хусусида бир тўхтамга келинади;

2) нархни **аввал паст** белгилаб, товарнинг сотилиши кўпайишига қараб уни ошириб борилади, сотилиш ҳажми барқарор бўлгач нарх ўзгартирилмай турилади.

Фирмалар нархларни **диверсификациялаш**, яъни табақалаштириш йўлидан боришади. Бунда нархлар харидорнинг қурбига, қанча товарни сотиб олишига, унинг доимий мижоз бўлиши ёки бўлмаслигига, товарнинг мавсумийлигига қараб ҳар хил нарх белгиланади. Пулдорлар кўп жойда товарларга юқори нарх қўйилади, камбағаллар кўп жойда нарх арзонлаштирилади. Товар кам олинганда нархи юқори бўлади, улар кўп олинса нархи туширилади. Мавсум бошларида, масалан, май ойида энгил ёзги кийимлар қиммат сотилади, ёз тугалланаётган кезларда, масалан, август охирида улар арзон-гаров сотиб юборилади. Нархларни ҳар хил белгилашдан мақсад харидор учун нархни танлаш чегарасини кенгайтиришдир. Бунинг учун фирмалар нарх диапазони ҳосил этадилар.

Нархлар фарқининг миқдорий ифодаси **нарх диапазони** дейилади. Диапазон нарх оралиғининг пулдаги ўлчами (ифодаси) бўлади. Нархлар диапазони улар ўртасида сезиларли фарқ бўлишини талаб қилади, чунки шундай бўлмаса, товарлар сифатидаги фарқни илғаш қийин, қўлдаги пулга қараб нархи маъқул товарни танлаб бўлмайди, бинобарин, товарнинг сотилишини кўпайтириб бўлмайди. Диапазон нархлар ўртасидаги миқдорий нисбатни ҳам билдиради. Нарх диапазони **қуйи, ўртача ва юқори** нархларни ўз ичига олади. Диапазон қанчалик кенг бўлса, шунчалик товарлар кўп сотилади, чунки талаб билан таклиф мувофиқлашади. Диапазон доирасида бир нархдан воз кечиб бошқасини маъқул топиш харидни қанда қилмайди. Диапазон қанчалик кенг бўлса, шунчалик харидорни қўлдан чиқармаслик имкони кўп бўлади, чунки қурби турли харидорларга улар имконидан келиб чиққан ҳолда ҳар хил нархтаги товарлар таклиф қилинади.

Нарх белгилашда уни харидор қандай қабул қилишига ҳам эътибор берилади. Харидор эътиборини жалб этиш учун нарх майдалаштирилиб белгиланади, чунки

шундай нархни харидор адолатли деб қабул қилади. Масалан, фирма магазини ёшлар куртқасининг нархни 87,7 доллар миқдорида белгилайди, чунки 87,7 доллар ҳар ҳолда 90 доллар эмас ва буни харидор тўғри нарх деб ҳисоблайди. Фирманинг нарх стратегиясида қўлланиладиган барча йўл-йўриқлар товар сотишни кўпайтириш, фойдани максимумлаштириш, рақобатда енгилмасдан бозорда ўз мавқеини сақлаб қолиш ва уни мустаҳкамлашга қаратилади.

Х у л о с а л а р

1. Нарх бозор алоқаларининг асосий иқтисодий воситаси сифатида муҳим функцияларни бажарадики, булар жумласига ҳисоб-китоб ва ўлчаш, рағбатлантириш, иқтисодиётни тартиблаш ва рақобат воситаси бўлишдек функциялар киради.

2. Нархлар бозорда харажатлар, талаб-таклиф нисбати ва рақобат асосида шаклланади. Бироқ уларнинг бозор нархни шакллантиришдаги иштироки муайян пайтда ҳар хил бўлади ва турли йўналишда юз беради. Улардан бири нархнинг оширилишини тақозо этса, бошқаси унинг пасайишини талаб қилади, яна бири уни барқарорлаштиради. Бироқ булардан қатъий назар нархларнинг чегараси бўлади. Қуйи чегара — бу харажатлар, юқори чегара — харид қобиляти. Нархлар шу чегаралар оралиғида амал қилади.

3. Эркин рақобатли бозорда нархлар талаб-таклиф асосида юзага келади, чунки сотувчилар ва харидорлар кўпчилик бўлганидан ўз нархни ўрната олмайди, улар шаклланган нархни борлигича қабул қиладилар. Бу ерда мувозанатли нархлар амал қилади. Нархлар одатда маргинал харажатларга яқин туради.

4. Монопол бозорларда бозор ҳокимияти бўлиб, бу монополияларни нархга таъсир эта олишларини билдиради. Соф монополия бозорида товарлар таклифи бир қўлда тўпланганидан, сотувчилар рақобати бўлмайди, бу нархни маргинал харажатлардан анча юқори белгилашга имкон беради. Монопол рақобатли бозорда рақобатчилик сақланганидан нархлар маргинал харажатлардан юқори ўрнатилсада, унга анча яқин туради. Олигополия бозорида чекланган бўлсада рақобат мавжуд, бу нархларнинг маргинал харажатлардан ортиб кетишини эвида қилади, лекин нарх белгилашда пешқадамлик

ва тил бириктиришни юзага келтиради. Монопсония бозорида харидор монополияси бўлганидан нархлар маргинал харажатлардан паст қилиб ўрнатилади.

5. Фирмалар учун нарх белгилаш ўта муҳим аҳамиятга эга, чунки товарлар сотишни кўпайтириш, фойдани кўпроқ олиш, рақобатда ютқизмасдан бозордаги ўз мавқеини сақлаб қолиш нархларга боғлиқ бўлади. Улар нарх белгилашда уч қоидага амал қиладилар: а) нархлар мослашувчан бўлиши керак, шу йўлда улар бир оширилиб, бир камайтирилиб турилади; б) нархлар харидорлар қурбига қараб табақалашган бўлиши керак. Шунга биноан муайян товар жойига қараб ҳар хил нархда таклиф этилади; в) нархлар диапозони катта бўлиши керак, чунки бу билан талаб ва нарх мувофиқлашади, товарларни сотиш кўпаяди.

6. Нархлар мутлақ ва нисбий даражада бўлади. Мутлақ нарх уни неча пул бирлигига тенглигини билдиради. Нисбий даража нарх харид қурбининг қандай қисмига тенглигини билдиради. Бу қисм кичик бўлса арзончилик, катта бўлса қимматчилик юз беради.

Таянч тушунчалар

Бозор нархи; нарх функциялари; нархга таъсир этувчи омиллар; нархларнинг қуйи ва юқори чегараси; эркин бозор нархлари; монопол бозор нархлари; нарх турлари; нархлар паритети; нарх даражаси; нарх диверсификацияси; арзонлаштирилган ва нуфузли нархлар; нарх диапозони.

XI б о б. РАҚОБАТ

11.1. Рақобатнинг моҳияти

Рақобат бозор иқтисодиётининг туб белгиларидан бири. Бозор тизими учун рақобат объектив зарурат ҳисобланади, чунки рақобатсиз иқтисодий тараққиёт ўзлиши мумкин эмас. Рақобат ўзи нима?

Рақобат — бозор иқтисодиёти иштирокчиларининг ўз манфаатларини юзага чиқариш учун бир-бири билан кураши, уларнинг ўзаро беллашувидир.

Бозор иштирокчилари (субъектлари) ғоят кўпчилик бўлиб, булар фирмалар, хонадонлар, турли ташкилотлардан иборатдир. Булардан ҳар бирининг ўз мулки бор, уларнинг бошқаларникидан фарқланувчи иқтисодий манфаатлари мавжуд. Масалан, Ўзбекистон миллий бозорида 2004 йил бошларида 21,4 минг микрофирмалар, 17,3 минг кичик корхоналар, 7,4 минг ўрта корхоналар, 17,9 минг йирик корхоналар, 87,5 минг фермер хўжаликлари, 97,1 минг нафар якка тартибда меҳнат қилувчилар ва ниҳоят 3,8 млн. хонадонлар ишгирок этган. Иқтисодиёт иштирокчиларининг мулк соҳиби бўлиши уларни алоҳидалаштиради, уларнинг кўпчилик бўлиши иқтисодиётдаги тарқоқ структурани ҳосил этадики, бу уларнинг манфаатларини фарқлангирмасдан қолмайди. Манфаатлар индивидуал ва корпоративдир. Индивидуал манфаат бу айрим шахснинг ёки хонадоннинг манфаати бўлса, корпоратив манфаат гуруҳий бўлиб, корхона жамоасининг умумий манфаатини билдиради. Бозор иқтисодиёти учун индивидуал манфаат бирламчи бўлади. Аммо уни юзага чиқариш учун корпоратив манфаат билан ҳам ҳисобташишга тўғри келади. Манфаатлар аниқ иқтисодий мақсадга айланади ва шу мақсад йўлида бошқалар билан рақобатга киришилади. Фирманинг мақсади ўз фойдасини максимумлаштиришдан иборат ва шунга эришиш учун у бошқалар билан бозорда рақобат қилади.

Рақобатни ҳамманинг ҳаммага қарши кураши деб бўлмайди. Рақобат манфаатлар тўқнашган жойда юз беради, манфаатлар уйғунлашган жойда эса **партнёрлик** келиб чиқади. «Рақобат — бозорнинг асосий шарти, айтиш мумкинки, унинг қонунидир»¹.

Рақобат қонуни — бозор тизимининг шундай иқтисодий қонунидирки, унга кўра иқтисодиёт субъектларининг ўз мақсадлари йўлидаги ўзаро кураши муқаррар бўлади, бу кураш бозорга хос усулларда олиб борилади ва субъектларни иқтисодий жиҳатдан сайланиб олинишини юзага келтиради.

Мазкур қонуннинг объективлиги шундаки, рақобатни иқтисодий муҳитнинг ўзи, кишиларнинг хоҳиш-иродасидан қатъий назар тақозо этади. Бу муҳит чекланган иқтисодий ресурсларни мулк сифатида бўлиб олинганлиги ва уларни қайта тақсимлаш асосида улардан энг самарали фойдаланувчиларга йўл берилишини тақозо этади. Бинобарин, рақобат чекланган ресурслардан самарали фойдаланиш заруратидан келиб чиқади, унинг муҳим воситасига айланади. Рақобат қонуни бозор иқтисодиётининг **интеграл қонуни**, яъни у иқтисодиётнинг ҳамма соҳаларига хос бўлади, унинг амал қилиш доираси доимо кенгайиб боради. Одатда рақобат бир турдаги ёки ўринбосар товарларни ишлаб чиқарувчи ёки шунга ўхшаш хизматларни кўрсатувчилар ўртасида юз беради. Рақобат **майдони** — бу бозордир. Бозорда бир хил, турдош ёки ўринбосар товарларни сотувчилар беллашганда, улар сотиш ҳажмини кўпайтиришга, бозорда ўз мавқеини сақлаб қолиш ва мустаҳкамлашга интилади, ўз рақибини бозордан сиқиб чиқариш ва унинг ўрнини эгаллашга ҳаракат қилади. Бу ердаги кураш харидорни ўз товарига жалб этиб, уни ўзининг доимий мижозига айлантириш, унга товарни кўпроқ сотиш, хуллас, харидор пулини олиш учун боради. Бозорда харидор билан сотувчи ҳам рақо-

¹ И.Каримов. Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда. Т.: «Ўзбекистон», 1999, 34-бет.

бат қилади. Сотувчи товарни қимматроқ сотишга интилса, харидор уни арзонроққа олишга ҳаракат қилади, чунки бундай хатти-ҳаракат уларнинг манфаатларидан келиб чиқади. Сотувчи товарни яхши пулласа унинг даромади ортади, харидор товарни арзон-гаров олса, у ўз пулига товарларни кўпроқ харид этиб ўз эҳтиёжини тўлароқ қондиради.

Дефицитли бозорда харидорлар ҳам рақобатлашади, бунда улар товарни кўпроқ миқдорда олишга интилади. Бундай ҳол кўпроқ бозорга арзонлаштирилган товарлар ташланганда юз беради, чунки нарх паст бўлганидан товарга талабгорлар сони кўпаяди, улар товарларни таллашиб оладилар. Масалан, қиш-қўкلام мавсуми тугаллаб қолганда шу мавсумга мўлжалланган товарлар қолдиғини сотиб юбориш учун фирмалар улар нархини ҳатто 2—3 марта туширадилар. Шунда харидорлар ўртасида арзон товарга эга бўлиш учун рақобат келиб чиқади. Харидорлар рақобати ресурслар бозорида ҳам юз беради. Бу ерда ишлаб чиқарувчи фирмалар сифатли ва арзон ресурсларни олиб қолиш учун рақобат қилдилар, чунки бундай ресурслардан фойдаланиш харажатларни пасайтириб фойдани ошириш имконини беради.

Меҳнат бозоридаги рақобат ишга ёлловчилар ўртасида кетганда улар малакали иш кучини кўпроқ сотиб олишга интиладилар, чунки бу билан меҳнат унумдорлигини оширишга муяссар бўлинади. Меҳнат бозорида ишчи ва хизматчилар рақобатлашганда улар яхши иш ўрнига эга бўлишга интиладилар. Бундай иш ўрни юқори ҳақ бериладиган, меҳнат шароити қониқарли, тезда тугатилмайдиган ва келажакда ўсиш мумкин бўлган иш ўрнидир. Иш ўрни учун рақобат ишга жойлашган кезларда ишлаб турганлар билан ишга кираман деганлар ўртасида кечади. Ташқаридаги ишчи ёки хизматчи иш ўрнини банд этишга интилса, ишловчи уни қўлдан чиқармасликка ҳаракат қилади.

Молия бозоридаги рақобат сотувчилар ўртасида юз берганда, қимматли қоғозлар эмитентлари (уларни чиқарувчи фирмалар) ўртасида кураш кетади. Бундан мақ-

сад корпоратив акция ва облигацияларни қулай нарх билан сотиб ўз ишига ташқаридан кўпроқ пулни жалб этиш бўлади. Бу ердаги харидорлар эса сердаромадли ва келажакда нархи ошадиган қимматли қоғозларни сотиб олишга интиладилар. Қимматли қоғозлар хусусидаги рақобат фонд биржаларида боради. Бу ердаги рақобат **биржа спекуляцияси** юз берганда авжига чиқади. Биржа чайқовчилари (брокерлар, диллерлар) пайт пойлаб акциялар нархи тушганда уларни кўплаб сотиб олиш, нарх ошиши билан уларни кўплаб сотиб юбориш учун курашадилар, чунки бу ғоят катта миқдордаги чайқовчилик фойдасини келтиради. Пул бозоридаги рақобатда банклар ва паробанк (банкдан ташқари) ташкилотлари қатнашади. Бу ердаги кураш мижозлар пулини кўпроқ банк депозитларига жалб этиш, кейинчалик уни қарз сўровчиларга қулай шартлар билан бериш учун, шунингдек, мижозларга кўпроқ пул операциялари билан боғлиқ хизматларни кўрсатиш учун боради.

Давлат бозоридаги рақобатда кўпинча харидорлар қатнашади. Бу ерда давлат буюртмаларини олиш учун фирмалар рақобатлашади. Шу мақсадда улар давлат ўтказадиган тендерларда (махсус улгуржи савдо) қатнашадилар. Тендер иштирокчилари давлат буюртмаларини бажариш юзасидан ўз таклифларини тақдим этади. Давлат учун энг қулай таклиф берган фирма рақобатда ютиб чиқади. Масалан, давлат хариди учун сифатли ва арзон товарларни таклиф этган, уларни айтилган ҳажмда ва ўз вақтида канда қилмай етказиб берадиган фирмалар ғолиб чиқади.

Рақобат фақат миллий бозорда эмас, балки жаҳон бозорида ҳам бўлади. Жаҳон бозоридаги рақобат қуйидаги жиҳатлари билан ажралиб туради:

1. Агар миллий бозордаги рақобатда кўпчилик сотувчилар ва харидорлар — истеъмолчи қатнашса, жаҳон бозоридаги рақобатда сайланган, яъни таниқли ва йирик фирмалар иштирок этади.

2. Агар миллий бозордаги рақобатда оддий харидор — истеъмолчи қатнашса, жаҳон бозоридаги курашда у иштирок этмайди.

3. Миллий бозордаги рақобатда давлат ҳеч кимнинг ёнини олмайди, жаҳон бозоридagi рақобатда эса давлат ўз миллий фирмаларига ёрдам беради.

Бозорда рақобат бевосита юз берса, бозордан ташқарида, хусусан ишлаб чиқаришда унга ҳозирлик кўрилади, рақобатда ғолиб чиқиш чора-тадбирлари амалга оширилади.

Ишлаб чиқаришни рақобатга ҳозирлаш у ерда бозорбоп, рақобатга қобил товарлар ишлаб чиқаришни билдиради. Рақобат курашида ишлаб чиқаришдаги новация алоҳида аҳамиятга эга бўлади, бу эса ўз навбатида инвестицион фаолликни талаб қилади.

11.2. Рақобатлашув усуллари

Рақобат курашининг тарихан шаклланган ва жамияттан олган усуллари мавжудки, булар ҳалол рақобатга хос бўлади. **Ҳалол рақобат** юз берганда, унинг рухсат этилган ва рақиблар маъқуллаган усуллари қўлланилади, булар ҳозирги цивилизациялашган бозор иқтисодиётига хосдир. Булар жумласига нарх билан, сифат билан, сервис билан ва ниҳоят реклама воситасида рақобатлашув киради.

Нарх билан рақобатлашув — нархни ўзгартириш орқали харидорни ўзига ром қилиб олиш ва рақибини шундай йўл билан бозордан сиқиб чиқаришни билдиради. Нархни ўзгартириш икки йўл билан боради:

1. **Нархни тушириш.** Бунда товарлар бошқаларникидан арзонроқ нархда сотилади, натижада бир товарни сотишдан келган пул тушуми қисқаради, лекин сотиш ҳажми ортганидан ялпи тушум кўпаяди. Бироқ нархни чексиз тушириб бўлмайди. Шу сабабли ишлаб чиқаришдаги ва савдо-сотиқдаги харажатлар қисқартирилган шароитда нархлар арзонлаштирилади. Нархни тушириш усули кўпроқ оммавий истеъмол товарлари бозорида қўлланилади, чунки бу ерда пулининг миқдори чекланган харидорлар қатнашади, улар юқори нархни маъқул кўрмайди.

2. **Нархни ошириш** усули пулдорлар қатнашадиган бозорда қўлланилади. Пулдорлар пулни бетига қарамай

керакли товарни харид этадилар, айниқса бу престижли (обрўталаб) товарларга хос бўлади. Пулдорларга товарларни нархидан кўра унинг эгаси бўлиш муҳим ҳисобланади. Престижли товарлар бозорида нархнинг ортиши товар сифатининг юқорилиги деб қабул қилинади. Шу боис рақобатда нархни оширишга қўл урилади. Бу усул ноёб ресурслар бозорида ҳам қўлланилади. Ноёб ресурсларга, масалан олмосга эга бўлиш учун харидор фирмалар юқори нархларга ҳам рози бўлишади.

Сифат билан рақобатлашув. Бу усул бозорга сифати юқори, бинобарин харидор учун нафлилиги катта товарларни чиқаришни билдиради, шундай йўл билан рақибга қарши турилади. Бу усул сифатли товарлар бозорида қўлланилади, бундай бозор бой мамлакатларга хос бўлади. Чунки бу ерда аҳоли даромади юқори бўлиб, унинг қиммат бўлсада, сифатли товарлар харид қилишга пули этади. Сифат билан рақобатлашувни йирик компаниялар қўллайди, чунки уларни товар сифатини ошириш билан боғлиқ ишларга пули етарли бўлади. Кичик фирмалар бунинг уддасидан чиқа олмаганидан нарх билан рақобатлашувдан қаноат ҳосил этадилар.

Кўшимча сервис (хизмат) кўрсатиш билан рақобатлашув. Бу усул қўлланилганда харидорга у сотиб олган товар юзасидан бепул ёки имтиёзли хизмат кўрсатилади. Бу усул одатда узоқ муддат хизмат қилувчи товарлар бозорида қўлланилади. Фирмалар товарни харидор уйига бепул етказиб берадилар, товарларни сошлаб берадилар, уларни зарур бўлса таъмирлаб ва ҳатто суғурталаб берадилар. Фирмалар ўз товарларининг истеъмолига алоқаси йўқ хизматларни ҳам кўрсатадилар. Масалан, супермаркетга келган харидор самолётга билет буюриши, сайёҳлик учун ўрин сотиб олиши, бошқа товарлар учун буюртма бериши мумкин.

Реклама воситасида рақобатлашув. Фирмалар ўз товарларига харидор эътиборини жалб этиш учун уларни реклама воситасида кўз-кўз қиладилар, ўз товарининг афзалликларини харидорга етказадилар. Улар реклама учун пулни аямайдилар. Чунки бу рақобатда энгиб чиқиш имконини беради. Реклама ғоят қиммат бўлгани-

дан ундан рақобат курашида йирик фирмалар самарапи фойдалана оладилар.

«АФАНДИ ВА ДАЛЛОЛ»
(Реклама кучи)



Даллол харидор чақирмоқда:

— Кеп қолинг, говмиш сигир, сути ёгли, ўзи жуда юввош ва хўра, ҳар йили иккитадан бузоқ туғади. Олинглар, бундай сигир оламда йўқ!

Афанди шошиб қолди:

— Аҳа, агар сигирим шундай яхши бўлса, уни сотиб нима қиламан, яхшиси, уйимга қайтариб олиб кетаман!

Рақобатнинг айтилган усулларидан ташқари **фирром усуллари** ҳам қўлланиб турилади. Бу усулларга саноат жосуслиги, яъни рақибининг молия режалари, янгилик — «ноу-хау»лари ва бошқа сирларини ўғирлаш; рақибини хом ашё базаларидан, транспортдан маҳрум қилиш; рақиб корхонасида диверсиялар уюштириш, эммавий ахборот воситаларидан рақибни маҳсулотларининг обрўсини тушириш учун фойдаланиш, рекетни ишга солиш ва ҳоказолар киради.

Бу усуллар табиатан маданий бозор иқтисодиётига хос эмас, улар ман этилади, уни қўллаганлар имиджини йўқотади, улар қонунчилик йўли билан жазоланади.

«ФИРРОМ РАҚОБАТ»



- Дўстим, жигингга тегиб юрган мана бу дўкондорни нима қилдинг?
- Тагига сув қуйиб, уни даф қилдим.

11.3. Муқкамал рақобат

Рақобат, унда иштирок этувчиларнинг сони, мав­жеи, иқтисодиётга таъсири, кураш усулларига қараб турланади. Бозор тизимида икки хил рақобат бўлиб, булар муқкамал ва номуқкамал рақобатдир.

Муқкамал рақобат — бу эркин бозордаги кўпчи­ликдан иборат сотувчилар ва харидорларнинг ҳар бири чекланмаган ҳолда бозор қонун-қоидаларига биноан ва бир хил усул билан олиб борадиган рақобатидир.

Бу табиатан соф рақобат ҳисобланади, чунки ҳеч бир чекланишларсиз юз беради, унда ихтиёрий ра­вишда мутлақо мустақил иш кўраётган сотувчилар ва харидорлар қатнашади. Унинг 3 та асосий белгиси бор:

1. Рақобатлашувчилар озчилик эмас, балки кўпчи­лик бўлади. Масалан, деҳқон бозорида харидорлар ҳам, сотувчилар ҳам кўп, улар бир-бирини эркин танлайди.

2. Рақобатлашувчилар бир турдаги товарни бозорга таклиф этадилар, шу боис улар харидор учун кураша­дилар. Масалан, нон бозорида новвойлар фақат нонни

таклиф этадилар, уларнинг харидори ҳам бир хил, шу сабабли нонни харидорга кўпроқ сотиш учун курашадилар.

3. Рақобатда қатнашиш ихтиёрий, чунки бозорга ўз товари билан хоҳлаган вақтда кириб келиш ва ундан чиқиб кетиш мумкин. Масалан, дўкон очиб, бошқа дўкондорлар билан рақобат қилиш учун давлатдан рўхсат олинса бас, чунки бошқа ҳеч ким унга тўсқинлик қилмайди. Айни пайтда дўконни ёпиб бозордан чиқиб кетиш ва бошқа иш билан шуғулланиш ҳам мумкин.

Бозорга бир хил маҳсулот таклиф этилганидан харидорлар маҳсулотларни бозорда бир хил қабул қилдилар. Товарлар бир хил экан, маҳсулот сифатини фарқлантириб, реклама ўтказиб, сотишдаги имтиёзларни қўллаб, нархсиз рақобат йўлидан бориб бўлмайди. Мукамал рақобатли бозорда нарх талаб ва таклиф асосида шаклланади, сотувчилардан ҳар бирининг бозорга чиққан товардаги улуши кам бўлгани учун, улар бозор нархига таъсир кўрсата олмайдилар. Харидорлар ҳам кўп бўлганидан улардан ҳар бирининг хариди сотилаётган товарлар суммасининг ғоят оз қисмини ташкил этади, шу боис алоҳида олинган харидор бозор нархига таъсир эта олмайди, балки амалда шаклланган нарх билан харид этади. Масалан, сут бозорига 150 та сутчи қишлоқдан келди. Ҳар бирининг қўлида ўртача 12 литр сути бор, холос. Демак, ҳар бир сутчининг сут таклифидаги ҳиссаси атиги 0,7%. Бозорга 1000 та харидор келса, ҳар бирининг ўртача хариди 1,8 литр ёки жами талабнинг фақат 0,01% ини ташкил этади. Шундай шароитда сотувчилар бир литр сутни 250 сўмдан сотишни мўлжаллаган бўлсалар, харидорлар уни 200 сўмдан олмоқчи бўладилар. Амалда сут 220 сўмдан сотилади. Натижада сотувчининг ҳам, харидорнинг ҳам айтгани бўлмайди. Аммо, сутни 210 сўмдан таклиф этганлар, уни кўп сотиб ютиб чиқадилар, уни 230 сўм деганлар кам сотиб ютказадилар. Мукамал рақобат иқтисодий ютуқдан ҳам ишлаб чиқарувчини, ҳам истеъмолчини баҳраманд қилади. Ишлаб чиқарувчи ютуғини фойда ташкил этади. Истеъмолчи ютуғини у мўлжаллаган нарх билан товар-

нинг амалда сотиб олинган нархи ўртасидаги фарқ ташкил этади. Эркин рақобат бор жойдаги амалий нарх харидор нархи билан сотувчи нархи оралигида бўлади, бу эса икки томон манфаати уйғунлашуви натижаси ҳисобланади. Эркин рақобат бировга тегадиган ютуқни биров олишига йўл бермайди.

Рақобатли иқтисодиёт муайян ресурслар шароитида улардан максимал миқдорда товар ва хизматлар ишлаб чиқарилишини таъминлашга мойил бўлади.

Бундай мойиллик умумий йўналишни билдиради, чунки иқтисодиёт ҳеч қачон тамомила мукамал бўлмайди. Мукамал рақобатда қатнашувчи фирмалар ўз фойдасини максимумлаштиришга интилади. Бироқ фойдани ошириш учун фирма мавжуд нархни назарда тутиб бозорга шундай миқдорда (Q) товарни чиқари-

11.1-жадвал.

Кичик корхона фойдасининг ўзгариши

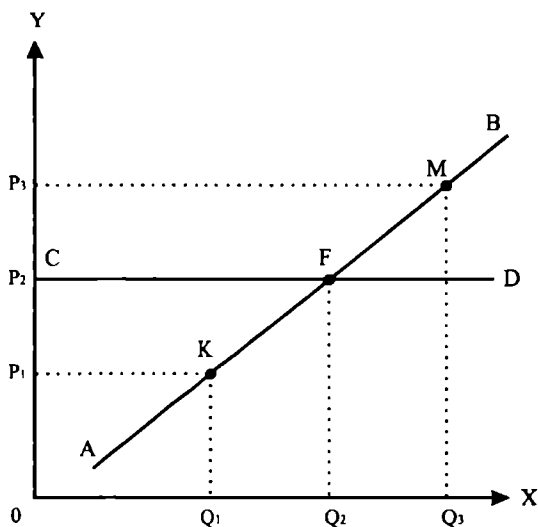
Бозорга тақлиф этилган товар миқдори, Q	Битта товарнинг бозор нархи, P	Ялпи даромад $D_{ya}(P \cdot Q)$	Ўртача даромад $\frac{P \cdot Q}{Q}$	Маргинал даромад D_m	Жами харажат W_{ya}	Маргинал харажат W_m	Фойда $F = D_{ya} - W_{ya}$
1	12	12	12	12	10	4	2
2	12	24	12	12	16	6	8
3	12	36	12	12	24	8	12
4	12	48	12	12	34	10	14
5	12	60	12	12	46	12	14
6	12	72	12	12	60	14	12
7	12	84	12	12	76	16	8
8	12	96	12	12	94	18	2
9	12	108	12	12	108	20	0

ди керакки, уни бозор маъқул топиши зарур. Агар чиқарилган товарлар яхши сотилиб фойда кўп келса, фирмалар бозорга кириб келишади, бозор касод бўлиб фойда бўлмаса улар бозордан чиқиб кетади.

Биз биламизки, фойдани максимумлаштиришнинг асосий шarti маргинал даромадни маргинал харажатга тенг бўлишидир. Бу тенгликка эришиш учун фирма рақобатли бозорга товарларни энг муқобил миқдорда таклиф этиши керак. Буни тушуниш учун эркин бозорга ишловчи кичик корхона фойдасининг ўзгаришини жадвалда (11.1-жадвал) кўрамиз.

Жадвал маълумотлари асосида чизма график ҳосил этсак, у қуйидаги кўринишга эга бўлади (11.1-расм).

Чизмадаги АВ чизиғи маргинал харажатларни, Y тик низиғи нархни, X ён чизиғи таклиф ҳажмини ифода тайди. Маълумки, нарх бу маргинал даромадни билдиради, чунки қўшимча чиқарилган товар шу нархда сотилиб даромад ҳосил этади ($P \cdot Q$). К нуқтада Q_1 миқдорида чиқарилган товар P_1 нархда сотилиб фойда



11.1-р а с м. Нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми.

келтирган, чунки маргинал даромад маргинал харажатдан кўп бўлган ($12 > 4$).

Ғ нуқтада фойда максимумлашган, чунки Q_2 миқдордаги товар P_2 нархида сотилганда маргинал даромад ва маргинал харажатлар тенглашган ($12 = 12$). Натижада маргинал даромад чизиғи CD ва маргинал харажат чизиғи AB кесишган. Ғ ва M нуқталар оралиғида эса маргинал харажатларнинг маргинал даромаддан ортиши юз берган ($14 > 12$; $16 > 12$; $18 > 12$; $20 > 12$), натижада фойда пасайишга мойил бўлиб, охири нолга тенг бўлган. Шуни ҳисобга олиб, рақобатчи фирма аввал ишлаб чиқаришни қисқартиришга, сўнгра уни тўхтатиб бозордан кетишга жазм этади. Ишлаб чиқаришнинг қисқариши ҳали бозордан кетиш эмас. Фойда ноллашган бўлсада фирма бозорда қолади. Бу қисқа вақтли даврда юз беради. Бу давр оралиғида фирма ишлаб чиқаришни тўхтатса, ҳеч бир даромад олмайди, аммо ўзгарувчан харажатларни ҳам қилмайди, бироқ доимий харажатларни қилишда давом этади.

Агар рақобатчи фирманинг олган даромади унинг ўзгарувчан харажатларини қоплашга етмай қолса, у ўз фаолиятини вақтинча тўхтатади.

Нархлар кўтарилиб даромад харажатдан ошгунча фирма буни кутади ёки ишлаб чиқаришни қисқартириб ҳеч бўлмаганда ўзгарувчан харажатларни қоплашга ҳаракат қилади. Доимий харажатларга келсак улар ҳеч бир қопланмайдиган харажатга айланади, чунки улар миқдори ишлаб чиқариш ҳолатига боғлиқ бўлмайди. Масалан, футбол стадиони харажати томошабинлар сонига қараб ўзгармайди. Томошабинлар оз ёки кўп бўлса, ҳатто ҳеч ким келмаса ҳам доимий харажат сақланади. Фирма фаолияти вақтинча тўхтатилганда, доимий харажатлар тамомила йўқотилган харажатга ёки зарарга айланади.

Рақобат шароитида фирма бозорни бутунлай тарк этиши мумкин, бунда у ҳам доимий, ҳам ўзгарувчан харажатлардан қутулади, чунки бор-йўғини сотиб юборади.

Фирманинг топган даромади унинг жами харажати-ни қопламаса, у бозордан бутунлай чиқиб кетади.

Эркин рақобатда бир фирма бозордан чиқиб кетса, бошқаси кириб келади, буни фирмаларнинг ёпилиши ва янгидан очилиб туришидан кўриш мумкин. Масалан, АҚШ да йилига 600—700 минг фирма ёпилса, шунчаси очилиб туради. Янги фирмалар рақобатли бозорга кириб келишлари учун даромад ўртача харажатлардан ортиқ бўлиши керак. Фирмалар қанчалик бозорга кўпроқ кириб келсалар, шунчалик рақобат доираси кенгаяди. Бу истемолчилар учун қўл келади, чунки улар ўзига маъқул нархда товарлардан керагини танлаб олиш имкони кенгаяди.

11.4. Номукамал рақобат

Бозор иқтисодиётидаги номукамал рақобат бу ерда монополияларнинг мавжудлигидан келиб чиқади.

Номукамал рақобат — бу монополиялар бозорида озчиликдан иборат сотувчилар ва харидорларнинг чекланган тарзда ва хилма-хил усуллар билан юз берадиган рақобатидир.

Монополиялар бозори эркин бозор эмас, чунки бу ерда озчилик йирик фирмалар товарларни ишлаб чиқариш ва сотишнинг асосий қисмини ўз қўлида тўглаб олиб бозорда ҳукмронлик қиладилар. Уларнинг рақобати номукамал ҳисобланади, чунки у маълум даражада чекланган бўлади. Номукамал рақобат монополистик рақобат, олигополия, соф монополия ва монополия шароитидаги рақобатларга бўлинади.

Монополистик рақобатда кўп сонли, лекин унча йирик бўлмаган, айнан бир хил бўлмаса-да, ўхшаш товарларни харидорларга таклиф қиладиган фирмалар рақобатлашади. Унинг эркин соф рақобатдан сезиларти фарқи шуки, бу ерда ишлаб чиқарувчилар унча кўпчилик бўлмайди. Ҳар бир фирма бозорнинг маълум бир қисмини назорат қилгани учун унинг бозор нар-

хига таъсири чекланган бўлади. Фирмалар ишлаб чиқариш ҳажмини камайтириш ва нархни сунъий равишда кўтариш тўғрисида махфий битимга келиши қийин бўлади. Монопол рақобатли бозорда фирмалар таклиф этган товарлар дифференциациялашган, яъни ўзининг сифати, сотилиши юзасидан кўрсатиладиган хизматлар, сотиш шарт-шароитлари жиҳатидан фарқланади. Харидор шу сабабли сотувчини танлаш имконига эга, бу эса фирмаларни харидор пулини олиш учун курашига олиб келади. Нархни ўзгартириш билан бир қаторда маҳсулот сифати, реклама ва товарни сотиш билан боғлиқ хизматлар кўрсатишдан фойдаланилган ҳолда рақобат қилинади.

Монополистик рақобат бор бозор очик бўлади, унга бошқаларнинг кириб бориши осон. Бунинг учун маблағ етарли бўлса бас, чунки бошқа тўсиқлар бўлмайди.

Монопол рақобатли бозорда дифференциациялашган маҳсулотни, яъни қандайдир даражада бир-биридан фарқланувчи товарларнинг таклиф этилиши уни эркин бозордан фарқлантиради. Унга кириб ва ундан чиқиб туриш осонлиги уни эркин бозорга яқин қилади. Бироқ бу ерда нархни фирмалар ўрнатиши буни монополияга яқин қўяди. Бу ердаги фирмалар маҳсулотни шундай миқдорда ишлаб чиқарадики, бу фойдани максимумлаштириш имконини беради, чунки маргинал даромад маргинал харажатга тенг бўлади. Бироқ фирмалар бу билан қаноатланмай ишлаб чиқариш ҳажмини ўртача харажатларни минимумлаштирадиган даражага келтирадилар, чунки бунда харажат нархдан паст бўлиб фойда ортади.

Монопол рақобатли бозор очик бўлганидан, бу ерда янги фирмалар, бинобарин янги товарлар кириб келади, бу билан рақобат кенгаяди. Бироқ монополияларнинг борлиги ишлаб чиқаришни кўпайтирмай туриб нархни ошириш ҳисобидан ҳам фойда олишга йўл беради. Бу билан ишлаб чиқариш олдида тўсиқ пайдо бўлади, чунки рақобат чекланади.

Монопол рақобатда янги **сифатлироқ маҳсулотни чиқариш** курашнинг асосий усули ҳисобланади. Аммо

янги маҳсулотга харидорни чорлаш учун **реклама** ҳам қўлланилади. Реклама миқёси ва кучи дифференциялашган маҳсулотнинг нималигига боғлиқ. Хилма-хил истеъмол товарларини сотиш рекламани кўп талаб қилади. Шу сабабли АҚШ да бир йиллик реклама харажатлари тахминан 100 млрд. долларни ташкил этади.

Реклама рақобатни кучайтиради, чунки харидор турли-туман товарлар ҳақида хабар топганидан унинг танлаб олиш имкони кўпаяди, шу боис харидор пулини олиш учун кураш кучаяди.

Монопол рақобатда **савдо маркалари** воситасида ҳам ўзаро кураш кетади. Савдо маркаси фирманинг обрў-эътиборини, унинг товарларини ишончли бўлишини билдиради. Савдо маркасининг ўзи товарни кўз-кўз қилади, бироқ бу товарнинг сифати кафолатланганлигини ҳам билдиради ва ўз навбатида фирмадан бунга эришиш учун қўшимча харажатни талаб қилади. Савдо маркаси сифатни билдирганидан, унга эга бўлиш рақобатда голиб чиқиш имконини беради. Шу сабабли рўйхатга олинган товар белгилари ғоят қиммат туради. Масалан, дунёдаги энг қиммат товар белгиси «Форд» автомобиль компаниясиники ҳисобланади.

Фирром рақобатга йўл берилганда ўзга товар белгисидан рухсатсиз фойдаланилади. Масалан, Германиянинг машҳур «BOSH» фирмаси номини Хитой товарларига қўйиб сотилади, чунки бу фирма товарининг сифати кафолатланган, харидор бунга ишонади.

Олигополия шароитидаги рақобатда озчилик, лекин ғоят йирик фирмалар қатнашади, улар муайян тармоқдаги маҳсулот ишлаб чиқаришни ва сотишни ўз қўлида тўплаб олади. Улар бозорга биринчидан стандартлашган, яъни муайян бир турдаги маҳсулотни, иккинчидан эса табақалашган маҳсулотни таклиф этадилар. Стандарт маҳсулотлар ресурслардан, чунончи пўлат, ёғоч кабилардан иборат бўлади. Табақалашган маҳсулот асосан истеъмол буюмларидан иборат бўлиб, булар автомобиллар, музлатгичлар, мебель, телевизорлар, магнитофон, видеомагнитофон, телефон аппа-

ратлари ва турли электр асбобларидан иборат бўлади. Бу ердаги рақобат сифат ва хизмат кўрсатишни яхшилаш воситасида боради. Бироқ нархда пешқадамлик қоидасига ҳам амал қилинади. Олигополия рақобатига мисол қилиб «Форд», «Крайслер», «Тойота», «Хонда», «Ниссан», «Пежо» ва «Опель» каби йирик компанияларни автомобиль бозоридаги курашини кўрсатиш мумкин. Олигополия шароитида зўрлар зўрлар билан рақобатлашади, чунки бу ерга бошқаларнинг кириб келиши ғоят мушкул.

Олигополия бозорига кириб бориш йўлида 3 та жиддий тўсиқ бўлади:

1. Бу ерга кириб ўрнашиб олиш учун ғоят катта капитал керак, бу эса кўпчиликда бўлмайди.

2. Табиий ресурслар айрим компаниялар қўлида мулк сифатида тўпланиб қолганидан, улар ўзгаларга насиб этмайди.

3. Илмий-техникавий янгиликлар айрим компаниялар монополиясига айланиб қолади, шу сабабли улардан бошқаларнинг баҳраманд бўлиши қийин. Масалан, автомобиль компаниялари ўз техник янгиликларини сир тутиб бошқаларга бермайди.

Олигополияда бир томондан фирмалар битимга келишса, иккинчи томондан рақобатлашади. Улар келишган ҳолда ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш ва юқори нарх ўрнатишга интиладилар. Бироқ улардан ҳар бири ўзим биламан деб фойдани кўпайтиришга интилиб рақобат йўлига ўтади. Олигополия табиатининг иккиёқламалигини дуополия кўрсатади.

Дуополия — икки фирма ҳукмронлиги бўлиб, олигополиянинг содда кўринишидир. Ҳамкорлик зарурати икки фирмани битимга келиб картель ҳосил этишини билдиради. Бунда икки томондан ҳар бири қанча товар ишлаб чиқариши ва неча пулдан сотишини белгилаб олади. Шунга эришилганда Нэша¹ мувозанати ҳосил бўлади. Бунга кўра шундай вазият мавжуд бўлиши за-

¹ Иқтисодчи олим, Дж. Нэша (АҚШ) номи билан аталган.

рурки, ҳар бир рақобатчи келажакда нима қилишини, бошқалар нима қилишини ҳисобга олиб белгилайди. Олигополия монополия сингари ишлаб чиқариш ҳажмини чеклайди, лекин унинг нархи соф монополия нархидан пастроқ, аммо эркин бозор нархидан юқори бўлади.

Олигополистик фирмалар битимга келишмай мустақил йўл тутишганда, улар биринчидан, бозордаги ўз улушини кўпайтиришга мойил бўлади, чунки кўшимча товар сотиш кўшимча фойда келтиради. Иккинчидан, улар таклифни кўпайтиришса нарх пасайиб, фойда камайиб кетади. Айтилган сабабларга кўра фирмалар ишлаб чиқариш ҳажмини бир меъёрда тутиб туриш орқали юқори нархни сақлаб қолишга интиладилар. Олигополия бозорига йирик фирмалар кира олганидан рақобатчилар кўпайиб кетиши мумкин. Бунда ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш мушкул бўлади, монопол нархни сақлаш қийинлашади, нархлар эркин бозордагидек маргинал харажатларга яқин туради, чунки келишувга нисбатан рақобат устуворликка эга бўлади.

Келишув бўлганда қанча ишлаб чиқаришни белгилаб олинади, рақобатга борилганда эса бойиб кетиш учун товар таклифини кўпайтирадилар.

Соф монополия шароитидаги рақобат ишлаб чиқарувчилар ўртасида бўлмайди, балки улар ресурс харидорлари бўлганда пайдо бўлади.

Соф монополия дегани ишлаб чиқариш ва товарлар таклифини ягона, яъни ҳеч бир рақибни йўқ компания кўлида бўлишини билдиради.

Бу ерда ишлаб чиқариш тармоғи битта компаниядан иборат бўлади. У ишлаб чиқарадиган маҳсулот ғоят ноёб бўлиб, унинг яқин ўринбосарлари бўлмайди. Харидор олдида товарни монополист айтган нархда сотиб олишдан бошқа йўл йўқ. Соф монополия бор тармоққа бошқа фирмаларнинг кириш йўли тўсиб ташланган. Бу тўсиқларга ғоят катта капиталнинг кераклиги, табиий ресурсларнинг эгаллаб олинганлиги, патент,

лицензиялар, рухсатлар олиш мумкин бўлмаслиги кабилар кирази. Соф монополия ўзи чиқарадиган товар бозорида рақобатга йўл бермайди. Аммо, у моддий ресурсларни қулай нархда харид этиш, малакали иш кучини жалб этиш, техник янгиликларни киритиш борасида бошқалар билан рақобатда бўлади.

Соф монополиялар бор жойда уларнинг бозор устидан ҳокимияти ўрнатилади, яъни улар бозор нархини ўзлари белгилайдилар, нарх рақобат воситаси бўлмай қолади. Монопол ҳокимият бор ерда рақобат чекланади.

Монопол ҳокимиятни 3 нарса юзага келтиради:

1. *Бозор талабининг ўзгарувчанлиги.* Талаб ошганда ишлаб чиқаришнинг асосий қисмини тутиб турувчи фирма шунга мос равишда таклифни оширмай, бунинг ўрнига нархни оширади.

2. *Бозордаги фирмалар сони.* Фирмалар қанча кўп бўлса, шунчалик улардан бирининг нархга таъсир эта олиши, яъни монопол ҳокимияти кам бўлади. Агар фирмалар сони қанчалик кам бўлса, улардан бирининг монопол ҳокимиятга эга бўлиш эҳтимоли шунчалик ортади. Борди-ю бозорда 12 та фирма бўлиб, шулардан 3 таси 75% товарни таклиф этса, шулар ҳокимияти ўрнатилади, қолган 9 та фирма қўлида 25% таклиф бўлганидан, улар ҳокимияти йўқ. Бозордаги таклифнинг бир неча фирма қўлида тўпланиши **бозор концентрацияси** дейилади. Концентрация қанчалик кучли бўлса, шунчалик бозор ҳокимияти ҳам кучли бўлади, рақобат эса чекланади.

3. *Фирмаларнинг ўзаро муносабати.* Фирмалар бири бири билан қанчалик тажовуз билан курашса, шунчалик бозор ҳокимияти кам бўлади, чунки кескин кураш нархнинг тушишига олиб келади. Борди-ю фирмалар қанчалик келишиб иш кўрсалар, шунчалик монопол ҳокимият имкони кўп бўлади.

Монопол ҳокимият фирмаларнинг рақобатлашув даражасига тесқари мутаносибликда, ўзаро келиша олишига эса тўғри мутаносибликда бўлади.

Монопол ҳокимиятнинг ўз ўлчами бор, бу унинг кўрсаткичидир. Кўрсаткич сифатида А. Лернер¹ коэффициенти (Z) бўлиб, бунинг сон қиймати 0 дан 1 гача бўлади. Буни аниқлаш учун нархдан маргинал харажат айирилади ва бу ҳосила қиймат яна нархга бўлинади. Бунда $Z = \frac{P - W_m}{P}$ ҳосил бўлади. Бунга кўра нарх-

нинг маргинал харажатдан ортиқ қисмининг ҳиссаси қанча кўп бўлса, шунчалик монопол ҳокимият кучли бўлади. Мукамал рақобатли бозорда $P = W_m$ бўлганидан $Z = 0$ бўлади, яъни ҳокимият йўқ. Монопол бозорда эса $P > W_m$ бўлади ва бу Z ни 0 дан юқори қилади.

Масалан, $P = 25$, $W_m = 20$. Бунда $Z = \frac{25 - 20}{20} = \frac{5}{20} = 0,25$.

Демак $Z = 0,25$. Бундан $Z > 0$ келиб чиқади. Бироқ Z 1 дан ҳеч қачон катта бўлмайди, чунки 1 энг катта қиймат ҳисобланади.

Агар рақобатли бозордаги фирмалар нархларни борлигича қабул қилсалар, монополиялар уларни ўрнатадилар. Масалан, «Microsoft» фирмасининг «Windows» операцион системалари бозордаги монополия бўлиб, булар нархини ўзи белгилайди. Монополия белгилаган нархни бозор кўтарса, у нархни ошириб даромадни кўпайтиради. Борди-ю нархни бозор кўтармаса, уни тушириш ўрнига монополия ишлаб чиқаришни қисқартириб, товар таклифини камайтиради, шу йўл билан юқори нархни тутиб туради. Бироқ монополия нархни тўхтовсиз ошириб бора олмайди, чунки шундай бўлса товарлар сотилмай қолади, чунки бозор учун монополия нархи қимматлик қилади. Шу сабабли монополия харид қобилияти билан ҳисоблашишга тўғри келади. Масалан, товар 100 доллар туради. Харид қобилияти 1200 доллар, демак, шу нархда 12 та товар, сотилиши мумкин. Борди-ю монополия нархни 120 долларга кўтарса, товарнинг 10 таси сотилиб, қолган 2 таси ўтмай қолади. Шуни монополия ҳисобга олишга

¹ А.Лернер — АҚШ олими.

мажбур бўлади. Харидор пулини тўлаган юқори нарх монополияга фойда келтирса, харидорга зарар келтиради. Агар мукамал рақобатли бозорда А товар 100 доллардан сотилганда харидорлар ундан 6000 тасини олиб истеъмол этадилар. Монополия нархни 120 доллар ўрнатса харидорлар А товардан 5000 тасини оладилар. Орадаги 1000 товар қиймати харидор учун йўқотиш бўлса, монополия учун ютуқ бўлади, чунки 6000 товар олиш учун харидорлар қўшимча равишда 120000 доллар беришлари керак. Мана шу 120000 доллар монополия ютуғини ҳосил этади.

Монопол нарх ўрнатилганда харидор ютуғи монополия ютуғига айланади, бундан монопол устама фойда ҳосил бўлади.

Монопол фойда олинганда умумий ютуқ суммаси ўзгармайди (6000 товар), балки буни монополия билан харидор ўртасида тақсимланиши юз беради. Мукамал рақобатли бозорда умумий ютуқ (6000 товар) харидорга тегса, монопол бозорда бунинг бир қисми (5000 товар) харидорга, иккинчи қисми (1000 товар) монополияга тегаети. Монополия бор жойдаги йўқотиш ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш туфайли юз беради. Монополия товарнинг юқори нархини (120) тутиб туриш учун уни камроқ чиқаради (5000 товар), натижада жамиятнинг умумий ютуғи қисқаради (5000 < 6000). Демак монополиянинг устама фойда олиши жамият учун йўқотиш бўлади.

Монопсония шароитида муайян товар ва хизматлар бозорида ягона харидор бўлганидан ишлаб чиқарувчилар унинг пулини олиш учун рақобатлашади, чунки улар олдида харидор танлаш имконияти бўлмайди. Монопсонияга мисол қилиб «Де Бирс» (Жанубий Африка) компаниясини олиш мумкин. Бу компания дунёда қазиб олинган олмосларни гоаят катта қисмини қайта ишлаб бриллиантга айлантиради ва сотаети. Дунёдаги ҳамма олмос конларининг эгалари «Де Бирс» пулини олиш учун рақобатлашади.

Бир соҳанинг ўзида ҳар хил рақобат мавжуд бўла-

ди, шунинг учун мукаммал ёки номукаммал рақобат мезонларига тўла жавоб бера оладиган бозорларни учратиш қийин. Бироқ шундай бозорлар ҳам борки, улар мукаммал рақобат талабларига бошқалардан кўра кўпроқ мос келади. Мисол учун, қишлоқ хўжалик маҳсулотлари бозорини олиш мумкин. Шу билан бир вақтда, соф монополияга мос келадиган бозорни ҳам топиш қийин. Ҳатто ўз бозорларида етакчи роль ўйнайдиган фирмаларнинг ҳам доимо бир-иккита майда рақобатчиси бўлади. Соф монополия ноёб маҳсулотга эга бўлиш билан боғлиқ. Аммо ноёбликнинг ўзи абадий эмас. Чунки ноёб маҳсулотнинг ўринбосари ва ундан ноёброғи ҳам яратилиб турадики, бу билан монополь мавқеи зил кетади ва рақобат пайдо бўлади. Масалан, АҚШ да узоқ масофали телефон алоқаси соф монополия тизимига кирар эди, лекин «ЭмСиАй» ва бошқа фирмаларнинг бу тармоққа кириб келиши, экспресс-почта ва сунъий йўлдош алоқаларидан фойдаланиши бу бозорни олигополияга айлантириб, чекланган бўлсада рақобатни юзага келтиради.

Реал ҳаётда рақобат турлари чирмашиб ва туташиб кетган тарзда учрайди, бир соҳанинг ўзида улар ёнма-ён турадилар.

11.5. Рақобат стратегияси

Рақобат муқаррар бўлганидан унинг иштирокчилари бунга шай бўлиб туришади. Ҳар бир иштирокчи унинг рақибни нима қила олишини билишга ва бунга қарши чора кўришга интилади. Булар фирманинг рақобат стратегиясида ўз ўрнини топади. Бунда рақобатлашувчи фирма бозорга қандай товарни, қандай миқдорда ва қайси вақтда чиқаришини белгилаб олади. Фирма энг аввал қанча маҳсулот чиқаришини аниқлаганда рақиблари ҳам шундай иш қилишларини ва бозор нархи барча таклифнинг миқдорига боғлиқ бўлишини назарда тутаяди. Одатда фирмалар ўз рақибни ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгармайдиган деб қабул қиладилар. Масалан, «А» фирма «В» фирма маҳсулот чиқармайди

деб ҳисобласа, бунда унинг ўзи таклиф этган маҳсулот бозор таклифига тенг бўлади. Фирма нархни маргинал харажатларга тенг қилиб белгилайди, чунки шундагина фойда максимумлашади. Борди-ю «А» фирма «В» фирма ҳам бозорга маҳсулот чиқара олади деб ҳисобласа, бунда у ўз улушини белгилайди. Демак, рақобатли фирма ўз рақиби нима қила олишини назарда тутиши керак бўлади, чунки бозор мувозанати ҳар иккаласининг таклифига боғлиқ. Шундай шароитда ҳар бир фирма ўз рақиби қандай миқдорда ишлаб чиқара олишини чамалаб кўради ва ўз фойдасини максимумлаштирадиган миқдорда товар ишлаб чиқаради. Фирмаларнинг бир-бирига жавобан ҳаракати «Нэша» мувозанатини юзага келтиради. «Нэша» мувозанатига кўра рақобатчи ўз рақиби ҳаракати аниқ бўлганда, ўзи нима иш қилишини яхши билиши керак.

Ўзаро курашда ютиб чиқиш учун унинг иштирокчилари рақобатбардош бўлиши керак.

Рақобатбардошлик — бу рақобатга чидамли бўлиш, унда ғолиб келиш қобилиятига эга бўлишдир.

Бу уч нарса билан белгиланади:

- 1) муайян товарнинг рақобатбардошлиги;
- 2) фирманинг рақобатбардошлиги;
- 3) миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлиги.

Товарларнинг рақобатга чидамли бўлиши фирма галабасининг асосий шарти ҳисобланади. Фирманинг рақобатбардошлигини унинг товарининг сифати ва нархи жиҳатидан бозорбоп бўлиши белгилайди. Шу боис фирма стратегиясида рақобатбардош товарларни чиқариб бозорни эгаллашга алоҳида эътибор берилади.

Рақобатбардош товар — бу ўз сифати, нархи ва сотилиш шарт-шароитига биноан харидорларга маъқул бўлганидан бозор кўтарадиган товардир.

Рақобатбардошлик товар қадр-қиймати юқори бўлишини билдиради, яъни унинг нархи ва сифатининг мослигини талаб қилади. Шу мослик мавжуд бўлганда товарни харидор афзал кўради, у тез сотилади. Нати-

жада уни ишлаб чиқарувчи беллашувдан ютиб чиқади. Рақобатбардошликнинг икки жиҳати бор, булар **миллий бозордаги** рақобатбардошлик ва **жаҳон бозоридаги** рақобатбардошликдир. Жаҳон бозорида дунёнинг сараланган фирмалари беллашганидан бу ерда товарнинг рақобатбардошлиги талаблари миллий бозордагидан юқори бўлади.

Фирма олдида эркин иқтисодий танлов бўлганидан у рақобатлашув ўрнига тил бириктириши ҳам мумкин. Бироқ бу қонун йўли билан ман этилади. Бироқ фирма яширин келишув йўлидан бориши мумкин, лекин фирмалар бир-биридан доимо ҳадиксирайдилар ва рақобатга боришлари ҳам турган гап. Хуллас фирмалар ўз стратегиясида рақобат қилиш ёки келишувни танлайдилар.

Фирманинг стратегиясида рақобатлашув афзал кўрилганда унинг турли усуллари шароитга қараб ҳар хил комбинацияда қўлланилади. Нарх билан рақобатлашув кўзда тутилганда уни қачон ва қандай тарзда ўзгартириб бориш белгилаб олинади. Шунингдек, харидорлар қурбига, товарларни улар учун ўта зарур бўлиши ёки бўлмаслигига қараб нархлар бир-биридан фарқлантирилади, чунки харидор нархни яхши қабул қилса товарларнинг сотилиш ҳажми ортади, бинобарин фойда максимумлашади.

Сифат билан рақобатлашувга устуворлик берилганда, ўз товарини ўзгаларникидан нима жиҳатидан ажралиб туришига эътибор қаратилади. Масалан, автомобиллар бозорида фирмалар қуйидаги сифат параметрларига эътибор берадилар: дизайн, тезлик, комфортли бўлиш, ёқилғининг тежалиши, экологик тоза бўлиш, узоқ таъмирсиз хизмат қилиш, аварияга чидамли бўлиш ва ҳ.к.

Сервис билан рақобатлашганда унинг сотиладиган товар истеъмоли билан боғлиқ бўлиши ёки бўлмаслиги, бу қанча туриши ва сотиш ҳажмининг ортиши ҳисобидан ўзини нақадар оқлай олиши инobatга олинади.

Рақобат стратегиясида рекламага катта эътибор бериледи, чунки бу харидорга таъсир этишининг самарали усули ҳисобланади. Одатда товарларнинг сотилиш ҳажми реклама сарфига тўғри мутаносибликда бўлади, яъни реклама сарфи ошган сари сотилиш ҳажми кўпаяди. Бироқ бунинг учун реклама самарали бўлиши талаб қилинади. Одатда рекламанинг турли усуллари биргаликда қўлланилади.

Рақобат стратегиясида фирма ишлайдиган бозорнинг характери ҳисобга олинади. Бунда бозорнинг мукамал ёки номукамал бўлиши, унинг доимийлиги ёки мавсумийлиги, бозорнинг қайси сегментга (тоифага) мансублиги, бозорнинг ҳажми кабилар назарда тутилади, чунки шунга қараб танланган кураш усули рақобатда ғолиб чиқиш имконини беради. Рақобат стратегиясида мавжуд иқтисодий сиёсатга мослаша билиш ҳам аҳамиятга эга бўлади, чунки бунинг уддасидан чиққан фирманинг қўли баланд келади.

Фирмалар ўз рақибларининг қўпайишидан манфаатдор бўлмайдилар, шу боис улар иложи борича ўз бозорига ўзгаларни киритмаслик чораларини қўллайдилар. Айниқса бу номукамал рақобатли бозорга хос бўлади. Бу ердаги фирмалар монопол мавқени сақлаб қолиш учун фаолият турига рухсат берувчи лицензияларни сотиб оладилар, натижада бошқалар бу фаолият билан шуғуллана олмайдилар ёки табиий ресурсларни таг-туғи билан сотиб оладилар, натижада ўзгалар бундан фойдалана олмайдилар. Улар илмий-техникавий янгиликларни монополлаштириб, бошқаларни булардан маҳрум этадилар. Бироқ бозорга кириш йўлида фирмалар ҳосил этган тўсиқлар уни тамомила ёпиб қўя олмайди. Чунки «зўрни зўр енга олади» деган қоида монопол бозорда ҳам амал қилади. Йирик фирмалар борки, булар тўсиқларни енгиб бозорга кира оладилар. Шунинг назарда тутиб бозорда илгаридан ишлаб келган фирмалар рақиблар бозорга кириб келганда нима қилишларини белгилаб оладилар. Ўз навбатида янги фирмалар эски фирмалар қаршилигини қандай барта-раф этиш чораларини қўллайдилар. Хуллас фирмалар-

нинг рақобат стратегиясида бозор учун курашнинг тўхтовсиз бориши, унинг иштирокчилари доирасининг янгиланиб туриши, беллашув усулларининг турлича бўлиши ва улардан энг мақбулини танлаб олиш зарурлиги ҳисобга олинади.

11.6. Рақобатчилик муҳити

Рақобат иқтисодиётни ҳаракатга келтириб унинг ривожланишини таъминлаши учун етарли рақобатчилик муҳити талаб қилинади.

Рақобатчилик муҳити — бу рақобат узлуксиз ва чекланмаган ҳолда бориши учун керакли шарт-шароитнинг мавжудлигидир.

Бундай муҳит мукамал рақобатли бозорга хос бўлади. Унинг асосий белгилари қуйидагича:

- хусусий мулк эркинлигининг мавжудлиги;
- иқтисодий танлов эркинлигининг бўлиши;
- нархларнинг эркин шаклланиши;
- иқтисодий беллашув усулларининг, эркин танлаб олиш имкониятининг борлиги.

Бир сўз билан айтганда, рақобатчилик муҳити — бу либерал (эркин) иқтисодий шароитнинг бўлишидир. Шу сабабли Ўзбекистонда «иқтисодиётни эркинлаштириш ҳақиқий рақобат муҳитини яратиш билан узвий боғлиқдир»¹ деб қаралади. Рақобат муҳитига зиддийлик хос бўлади. Биринчидан, бу иқтисодий эркинликни билдиради. Иккинчидан, эркинлик объектив тарзда монополлашувни юзага келтирадики, бу эса рақобатни чеклаб қўяди. Натижада мукамал рақобатдан номукамал рақобат келиб чиқади. Иқтисодиётдаги монополлашув тенденцияси рақобатни чеклаганидан, давлат соғлом рақобат муҳитини яратишда фаол иштирок этади. Бунга икки йўл билан эришилади:

¹ *И. Қаримов. Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда. Т.: «Ўзбекистон», 1999, 34-бет.*

1. Рақобатлашувчи фирмалар сафининг кенгайишига шароит яратилади. Давлат турли бозорларга янги фирмаларнинг кириб келишига шароит яратиб беради, барча фирмаларнинг иқтисодий мустақиллигини қонун йўли билан кафолатлайди.

2. Антимонопол (монополияга қарши) сиёсат юргизилади. Давлат антимонопол чора-тадбирларни қўллайди. Давлат янги фирмаларни очилиш ва ёпилиш тартибларини соддалаштиради, уларни рўйхатга олишни арзонлаштиради, уларни коррупциядан (порахўрликдан) ҳимоя қилади, ҳамма рақобатчилар учун бир хил солиқлар ўрнатади, бир хил ишлаш тартибини жорий этади, савдо-сотиқ шохобчаларини бир-бирига яқин ерда жойлаштиради. Масалан, Италияда рақобатга шароит яратиш учун бир хил турдош ёки ўриндош товар сотувчи магазинлар ва дўконлар бир-биридан 400 метрдан ошиқ бўлмаган ерда жойлаштирилади, токи улар харидор пули учун яқин туриб кураша олишлари керак. Давлат ўз корхоналарини хусусийлаштириш йўли билан рақобатчилар сафини кенгайтиради.

Давлатнинг антимонопол сиёсати, биринчидан, янги монополияларнинг ҳосил бўлиши олдини олишга ва иккинчидан, мавжуд монополияларни жиловлаб туришга қаратилади. Монополияни ҳосил этишга йўл бермаслик учун йирик компанияларнинг бирлашиб кетишига рухсат берилмайди. Одатда компанияларга у ёки бу турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришнинг 50% дан ортигини назорат қилишга йўл берилмайди. Шундай бўлганда йирик компаниялар тарқатилиб юборилади. Уларнинг ўрнига бошқа фирмалар келиб рақобатлаша бошлайди.

Бир компания акциясини бошқаси томонидан сотиб олиб уни қарам қилиш ҳам чегараланади. Бир компания бошқасининг мулкини маълум қисминигина сотиб олиб унинг шеригига айланиши мумкин. Шерикчилик ҳиссаси бошқа корхонани назорат қилиш имконини берса, бу ман этилади.

Фирмаларнинг нарх белгилаш соҳасида тил бириктиришларига ҳам иложи борича йўл берилмайди. Фир-

малар тил бириктириб нарх белгиланган тақдирда бу нарх чегаралаб қўйилади, яъни уни белгиланган меъёрдан ошириш мумкин бўлмайди. Бу билан монополь фаолият чекланиб нарх билан рақобатлашувга йўл берилади. Монополь фаолиятни чекловчи қонунларни бузувчилар жазоланади. Масалан, 2003 йил машҳур «Майкрософт» фирмаси антимонополь қонунчилиқни бузгани учун 500 млн. доллар миқдорида жарима тўлаган.

Бозор иқтисодиёти аллақачон шаклланиб бўлган мамлакатларда рақобат муҳити қайта-қайта тикланиб турса, бозор иқтисодиётига ўтаётган мамлакатларда уни янгидан яратиш керак бўлади ва бу давлатнинг ишига айланади. Бунинг учун хусусий мулкчиликка ва тадбиркорликка қонун йўли билан рухсат берилади, тадбиркорлик ҳар тарафлама қўллаб-қувватланади, бозор ишларига хизмат қилувчи инфратузилма яратилади. Рақобатлашувчилар сонини орттириш учун давлат мулки хусусий қилиб сотилади, кишилар ўзи топган пул ҳисобидан янгидан хусусий корхоналар очишига имкон берилади.

Ўзбекистонда давлат корхоналари хусусий мулк сифатида сотилди, улар акционерлар (ҳиссадорлар) жамиятларига айлантирилди, янгидан хусусий корхоналар очилишига рухсат берилди, фермер хўжалиқлари ташкил этилди. Бунинг натижасида рақобатчилар сони кўпайди. 2004 йил бошларига келиб Ўзбекистонда 250 мингта корхона ишлаб турди, шулардан 92,5 мингтаси хусусий эди. Рақобатга йўл очиш учун 1995 йилдан этиборан монополь давлат нархларидан эркин бозор нархларига ўтилдики, бу нархдан рақобатлашув воситаси сифатида фойдаланишга имкон берди.

Ўзбекистондаги антимонополь сиёсат ўтмишдан меросга қолган монополия мавқеидаги корхоналар фаолиятини тартиблашга қаратилдики, буни Давлат антимонополь комитети амалга оширади. Шу мақсадда монополь корхоналар реестри — рўйхати жорий этилди, бунга киритилган корхоналар ўрнатадиган нарх чегарланади, уларни монополь нарх ҳисобидан олган ус-

тама фойдаси давлатга ўтказиб юборилади. Тарқатиб юборилиши маъқул бўлмаган монополиялар устидан давлат назорати ўрнатилади. Ўзбекистондаги рақобатчилик муҳитини шакллантириш ва уни кенгайтириш чора-тадбирлари шундан келиб чиқадики, рақобат муҳити бўлмаса «...самарали инновациялар, паст харажатлар ва нархлар, маҳсулотнинг юқори сифатига эришиш, бошқача айтганда, бутун иқтисодиётнинг рақобатбардошлигини ошириш мумкин эмас»¹.

Х у л о с а л а р

1. Рақобат иқтисодиёт субъектлари манфаати тўқнашган шароитда улар ўртасида юз берадиган курашдир. Бу кураш рақобат қонунига кўра муқаррар бўлади, бозорга хос усулларда юз беради, иқтисодиёт субъектларининг сайланиб олинишини келтириб чиқаради. Рақобатлашув усуллари нархни ўзгартириш, товар сифатини ошириш, сервисни яхшилаш ва рекламани ўтказишдан иборат.

2. Рақобат майдони бозор, бироқ турли бозорларда рақобат иштирокчилари ҳар хил бўлади, уларнинг рақобатдан кўзлаган мақсади ҳам турличадир. Бир бозорда ишлаб чиқарувчилар-сотувчилар курашса, бошқа бозорда истеъмолчилар беллашади, яна бошқа ерда ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар рақобатлашади.

3. Эркин бозорда мукаммал рақобат юз беради, бу соф рақобат ҳисобланади, чунки рақобат ҳеч бир чекланмаган бўлади, унда кўпчилик иштирок этади, уларнинг рақобати нарх воситасида бўлади. Эркин бозорда унинг ҳеч бир иштирокчиси нархга таъсир эта олмаганидан уни борлигича қабул қилиб, шунга кўра иш тутади. Бу ерда нарх маргинал харажатларга яқин туради, бироқ кураш жараёнида у ўзгартирилади. Эркин бозор очиқ бўлганидан бу ерга кириб келиш ва ундан чиқиб кетиш мумкин, шу сабабли рақобат сўнмайди. Бироқ фойда топилганда бу бозорга кирилади, зарар кўрилганда ундан чиқилади. Мукаммал рақобат ишлаб чиқариш-

¹ Каримов И. А. Бизнинг бош мақсадимиз — жамиятни демократиялаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир. Т.: Ўзбекистон, 2005, 76—77-бетлар.

дан ҳам ишлаб чиқарувчиларни, ҳам истеъмолчиларни манфаатдор қилади, чунки ишлаб чиқариш ютуғини улар баҳам кўришади.

4. Номукамал рақобат — бу иштирокчилари озчилик бўлган ва чекланган тарзда юз берадиган, монополияларга хос рақобатдир. Бунинг асосий кўриниши монопол ва олигапол рақобатдир. Монопол рақобатли бозорда кўпчилик фирмалар сифат, сервис, реклама ва товар белгилари воситасида курашадилар. Бу ерда эркин бозордагидан юқори, яъни маргинал харажатдан юқори бўлган нархлар амал қилади. Бу бозор очик, лекин унга кириб ўрнашиб олиш учун катта капитал керак, бинобарин бу рақобатни чеклайди.

Олигополия бозорида гоят йирик ва озчиликдан иборат компаниялар сифат ва сервис воситасида рақобатлашадилар, улар нархни келишган ҳолда, маргинал харажатдан анча юқори қилиб ўрнатадилар. Бу бозорга кириб рақобатлашув жуда қийин, лекин бунинг уддасидан улкан фирмалар чиқа оладилар.

Соф монополия бозорида товар таклифи якка-ю ягона фирма қўлида бўлганидан унинг рақиб бўлмайди, бироқ бу фирма ресурслар бозорида рақобатлашади. Бу ерда бозор концентрацияси кучли бўлганидан бозор ҳокимияти ҳосил бўлади ва бу бозор нархига таъсир этиш миқёси билан аниқланади. Бозор ҳокимияти коэффициенти амалдаги нархларнинг маргинал харажатдан нақадар юқори бўлишини билдиради.

Монопсония бозорида харидор ягона бўлганидан кўпчилик ишлаб чиқарувчилар унинг пулини олиш учун курашадилар. Рақобат турлари соф ҳолда камдан-кам учрайди, улар ёнма-ён туради, ҳатто чирмашиб ҳам кетади.

5. Рақобат муқаррар бўлганидан фирмаларни унга оид стратегияси бўлади. Бунда бозорда ўзини қандай тутиш, рақобатга бориш ёки тил бириктириб унга бормаслик йўли аниқланади. Рақобатга борилганда ўз товарларининг рақобатбардошлигига, яъни уни харидорларга маъқул бўлишига асосий эътибор берилади, стратегияда рақобатлашув усули ҳам белгиланади.

6. Бозор тизимида рақобатчилик муҳити хос бўладики, бу иқтисодий эркинликдан бошқа нарса эмас. Буни таъмин-

лашда давлат фаол қатнашади. Хусусий мулк ва иқтисодий эркинлик қонун йўли билан кафолатланади, рақобатчиларнинг бозорга кириб келиши учун қулай шароит яратилади, давлат мулки хусусийлаштирилади. Рақобатчиликни таъминлаб туриш учун давлат антимонопол сиёсат қўллайдики, бунга биноан янги монополияларнинг ҳосил бўлишининг олди олинади, эски монополиялар жиловлаб турилади, компанияларнинг қўшилиб монополия ҳосил этиши тақиқланади, сақланиб қолган монополиялар нархи назорат қилинади.

Таянч тушунчалар

Рақобат; партнёрлик; рақобат қонуни; рақобат майдони; рақобатлашув усуллари; мукамал рақобат; номукамал рақобат; монополистик рақобат; бозор тўсиқлари; олигополия рақобати; соф монополия; бозор ҳокимиятининг коэффициенти; монополияда сотувчилар рақобати; рақобат стратегияси; рақобатбардошлик; рақобатчилик муҳити; антимонопол сиёсат.

XII б о б. МЕҲНАТ

12.1. Меҳнат ресурслари

Меҳнат ишлаб чиқаришнинг етакчи омили ҳисобланади. Меҳнат бўлмаса ишлаб чиқаришнинг бошқа омиллари ҳаракатга келмайди, бинобарин товарлар ва хизматлар яратилмайди. Бироқ бошқа омилларсиз меҳнат жараёни ҳам юз бермайди. Масалан, деҳқончиликта ер, сув, турли қуроллар ва техника бўлмаса меҳнат жараёни ҳам бўлмайди.

Меҳнат жараёни — бу кишиларнинг ишлаш қобилиятларининг ҳаракатга келиши, уларнинг ақлий ва жисмоний куч-қувватларини товар ва хизматлар яратиш йўлида сарфланишидир.

Меҳнат беҳуда иш қилиш эмас, балки кишиларта уларнинг эҳтиёжини қондириш орқали наф келтирадиган фаолиятдир. Меҳнатнинг омили иш кучидир. Шу маънода улар турдош тушунча бўлади, яъни иш кучи деганда меҳнат анланади. Бозор тизимида меҳнат ҳам товар ҳисобланади, яъни у олди-сотди қилинади. Бозор орқали меҳнат ишлаб чиқаришга кириб келади. Ишлаш қобилияти ҳаммада ҳам бўлавермайди, шу сабабли аҳоли таркибидан меҳнат ресурслари ажратиб олиндики, бу меҳнатга лаёқатли кишилардан иборат бўлади. Меҳнат ресурслари меҳнат ўшига кирган, лекин ҳали пенсия ёшига етмаган кишилардир. Меҳнат ресурслари меҳнат салоҳиятини билдиради. Улар амалда ишлаб чиқаришнинг омили сифатида ишлаб чиқаришдаги бошқа омиллар билан бирикканидан сўнг меҳнат жараёни юзага келади. Меҳнат ресурслари таркибида ишлаётган ёки ишлашга қазм этган кишилар борки, булар иқтисодий фаол аҳолини ташкил этади. Бироқ буларнинг бир қисми банд бўлса, бошқа қисми ишсиз бўлади. Ишлашга соҳиш билдирмаган кишилар ҳам бор, лекин улар товар ва хизматлар яратишда қатнашмайдилар. Амал-

да банд бўлган иқтисодий фаол кишиларнинг меҳнати ишлаб чиқаришда қатнашади. Мана шулар меҳнат жараёнининг иштирокчилари ҳисобланади.

Меҳнат ресурсларининг ўсиши аҳолининг ижтимоий-демографик таркибига боғлиқ. Агар аҳоли таркибида ёшлар кўп бўлса меҳнат ресурслари тез ўсади. Борди-ю қарилар аҳолининг салмоқли қисмини ташкил этса, меҳнат ресурслари секин ўсади ёки умуман ўсмайди. Аҳоли тез кўпайган жойда меҳнат ресурслари жадал ўсади. Масалан, Ўзбекистонда меҳнат ресурслари ҳар йили 330 минг нафарга ошади. Кейинги 10 йилда Ўзбекистон меҳнат ресурслари 24,3% га кўпайди. Ғарбий Европа мамлакатларида аҳоли туғилиши камайгани учун, меҳнат ресурслари ҳам қисқаради. Уларнинг ўрни мигрантлар (келгиндилар) ҳисобидан тўлдирилиб турилади. Меҳнат ресурсларининг нафақат миқдорий, балки сифатли ўлчами ҳам бўлади. Бу кишиларнинг билим даражаси, меҳнат малакаси ва иш тажрибасидан иборат бўлади. Ишлаб чиқариш ўсган сари унинг технологик даражаси ошиб боради. Бу эса меҳнат ресурслари сифатининг ортишига олиб келади. Эски меҳнат касблари йўқолиб, улар ўрнига янгилари келади. Масалан, Ўзбекистон қишлоғида кетмончи касби ўрнига механизатор касби келган.

Касбий маҳоратга талаб ортиши билан касб турлари кўпаяди. XXI аср бошига келиб ер юзида 20 мингга яқин касб бўлган. Касбларнинг янгиланиши билан меҳнатнинг унумдорлиги ўсишга мойил бўлади.

12.2. Меҳнат бозори

Меҳнат иқтисодий ресурслардан бири бўлганидан унга талаб бозорда юзага келади ва бу меҳнат яратадиган товар ва хизматларга бўлган талабга боғлиқ бўлади. Агар буларга талаб ошса бозорда меҳнатга ҳам талаб ошади, аксинча буларга талаб қисқарса, меҳнатга ҳам талаб камаяди.

Меҳнат бозори бу иш кучини олди-сотди қилиш юзасидан ишга талабгорлар билан иш берувчилар ўртасидаги иқтисодий муносабатдир.

Меҳнат бозоридаги харидорлар, фирмалар, давлат идора-ташкilotлари, нодавлат жамоат ташкilotларидан иборат бўлади. Булар иш берувчилар ҳисобланади. Меҳнатни бозорга таклиф этувчилар — сотувчилар иш сучи соҳиблари бўлиб, улар меҳнат қобилияти мавжуд за ўз меҳнатини сотишга иштиёқи бўлган кишилардан иборат, улар хонадон аҳли ҳисобланади. Меҳнатни таклиф этувчилар ишлаб пул топишга зарурати бўлган кишилардир. Ишлаш қобилияти бўла туриб пул топишга муҳтож бўлмаганлар меҳнат бозорида иштирок этмайдилар. Масалан, тўқ хонадонлардаги уй бекаларида ишлашга зарурат бўлмайди, шу сабабли улар ўз меҳнатини бозорга таклиф этмайди.

Иш берувчилар корхона эгалари ёки уларнинг вассиллари, турли давлат ва нодавлат ташкilotларининг раҳбарлари ҳисобланади. Улар меҳнат бозоридан иш сучини сотиб оладилар, яъни ёлланиб ишловчиларни улар меҳнатига ҳақ тўлаш шарти билан ишга оладилар. Меҳнат бозорининг аниқ шакллари бўлади, булар меҳнат биржалари ва ишга ёлловчи фирмалар бўлиб, булар ёлланиб ишловчилар билан иш берувчиларни бир-бирига боғловчи воситачилар ҳисобланади. Воситачиликни касаба уюшмалари ҳам бажаради. Меҳнат олди-сотдиси билвосита бўлганда иш берувчилар билан ёлланиб ишловчиларни бир-бирига айтилган воситачилар боғлайди. Меҳнатнинг олди-сотдиси бевожита бўлганда иш берувчилар ёлланиб ишловчиларни ўзлари тўғридан-тўғри ишга оладилар. Меҳнат бозоридаги воситачилар икки турга бўлинади:

1. *Ошкора ишловчи воситачилар*, булар қонуний йўл билан ишловчи меҳнат биржалари ва ишга ёлловчи фирмалар.

2. *Яширин ғайриқонуний йўл билан ишга ёлловчи фирмалар*. Булар яширин равишда корхона ва ташкilotларни арзон иш кучи билан таъминлаб турадилар. Бу-

лар одатда қолоқ мамлакатлардан чиққан арзон иш кучини ривожланган мамлакатларга етказиб берадилар. Булар мигрантлар иш кучининг экспорти билан яширин шуғулланадилар.

Меҳнат бозори Ўзбекистонда меҳнат биржаларидан, мардикор бозоридан, тўғридан-тўғри ишга ёллашдан, иш кучи экспорти билан шуғулланувчи давлат идоралари, ошкора фирмалар ва яширин ишга ёлловчи ғайриқонуний гуруҳлардан иборат. Булар орқали иш кучи таклиф этилади, иш кучига талаб қондирилади.

Иш берувчи ва ёлланиб ишловчилар ўртасидаги алоқалар **меҳнат муносабатлари** дейилади. Булар маълум қонун-қоидаларга биноан тартибланиб туради. Масалан, Ўзбекистондаги меҳнат муносабатлари мамлакатнинг «Меҳнат» кодексига биноан амалга оширилади. Меҳнат муносабатлари меҳнат битимлари тузиш билан қонунлаштирилади. Бу битимлар уч хил бўлади:

1. **Меҳнат контрактлари** — ёлланиб ишловчилар билан иш берувчилар ўртасида якка тартибда тузиладиган шартнома. Унга биноан бажариладиган ишнинг мазмуни, меҳнат шароити, иш ҳақи миқдори, уни тўлаш тартиби, ҳар икки томоннинг ҳуқуқи ва мажбуриятлари белгиланади.

2. **Жамоа битими**. Бу иш берувчилар билан ёлланиб ишловчилар жамоаси ўртасидаги битим бўлади. Бунга биноан сифатли ва унумли ишлаш, меҳнат хавфсизлигини таъминлаш, иш ҳақининг миқдори, инфляцияга қараб уни индексациялаш (ўзгартириш) тартиби, ишчи-хизматчилар малакасини ошириш, дам олишини уюштириш кабилар кўзда тутилади.

3. **Бош битим**. Бу иш берувчилар ва ёлланиб ишловчилар касаба уюшмаси ва ҳукумат ўртасидаги битим бўлиб, унга биноан меҳнат муносабатларини ўрнатиш тартиби мамлакат доирасида белгилаб олинади. Битимлар меҳнат муносабатларининг субъекти бўлмиш иш берувчилар ва ёлланиб ишловчилар, уларнинг касаба уюшмалари ва давлат ўртасидаги алоқаларни тартиблашга хизмат қилади.

12.3. Меҳнатга талаб ва меҳнат таклифи

Меҳнат ҳам товар, унга бозорда талаб ҳосил бўлади ва бу меҳнат таклифи орқали қондирилади. Меҳнат махсус товар, яъни у истеъмол товари эмас, балки ғоят муҳим ресурс ҳисобланган товардир. У ишлаб чиқаришга хизмат қилади. Унинг иштирокида пировардида истеъмолга тайёр товарлар яратилади. Шу сабабли унга талаб ишлаб чиқариш ҳосиласидир. Меҳнатга талабнинг миқдори меҳнат билан яратиладиган товар ва хизматларга бўлган талабнинг нечоғлиқ эканлигига боғлиқ. Агар бозорда товарларга талаб ошиб, улар яхши сотилиб турса меҳнатга ҳам талаб ортади. Агар талаб қисқариб товар бозори касодга учраса, меҳнатга талаб қисқаради. Мана шу сабабли иқтисодий тушкунлик кезларида меҳнатга талаб кескин қисқариб кетади. Аксинча иқтисодиёт юксалиб борган чоғда меҳнатга талаб тез ўсади.

Товарга талаб унинг нархига боғлиқлиги турган гап. Меҳнат ҳам товар бўлар экан, унга талаб унинг нархига боғлиқ бўлади.

Меҳнатнинг бозор нархи иш ҳақи бўлиб, бу ёлланиб ишловчиларга маълум вақтда бажарилган ишнинг миқдори ва сифатига қараб тўланади.

Агар меҳнат қимматлашиб, иш ҳақи ошса, бошқа шарт-шароит ўзгармаган ҳолда, меҳнатга талаб қисқаради. Борди-ю акси юз бериб, иш ҳақи қисқарса меҳнатга талаб ошади. Буни фойдани максимумлаштириш билан изоҳлаш мумкин. Биз олдинги боблардан билемизки, харажат ошса фойда қисқаради. Иш ҳақи эса харажатларнинг бир қисми. Иш ҳақи ошса сўзсиз харажат ошади, товар нархи ошмаган ҳолда бинобарин, фойда камаяди. Шу сабабли меҳнатга талаб фойда максимумлашгунга қадар ошиб боради, сўнгра у қисқаради. Бунда меҳнат фойдани энг кўп келтирадиган даражада талаб қилинади. Фойдани максимумлаштириш меҳнатни керагича ишлатилишини билдиради. Буни ишлаб чиқариш функцияси талаб қилади. Меҳнатга татбиқан бу функция меҳнатнинг бозор нархи билан у

берадиган маргинал маҳсулот ўртасидаги алоқани билдиради. Меҳнатнинг маргинал маҳсулоти бу қўшимча меҳнат берган қўшимча маҳсулотдир. Бу маҳсулот аввал ўсиб борса, сўнгра қисқаради, чунки меҳнатнинг маргинал унумдорлиги бўлиб, бу пасайишга мойил бўлади. Буни тушуниш учун келтирилган жадвал маълумотларини таҳлил этамиз (12.1-жадвал).

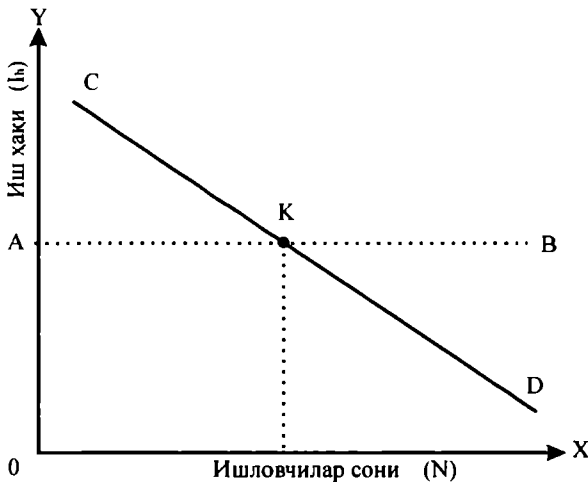
12.1 - ж а д в а л.

Пахтакор фермер хўжалигида теримчиларни ишлатишнинг чегараси

Теримчилар сони	Маҳсулот — терилган пахта миқдори, кг	Маргинал маҳсулот (пахта) миқдори, кг	Маргинал маҳсулот (пахта)-нинг бозор қиймати, сўм	Теримчилар иш ҳақиси, сўм	Фермернинг маргинал фойдаси, сўм ($W_m - H_m$)
0	0	0	0	0	0
1	100	100	10000	5000	5000
2	180	80	8000	5000	3000
3	240	60	6000	5000	1000
4	280	40	4000	5000	-1000
5	300	20	2000	5000	-3000

Жадвалдан кўриш мумкинки, теримчилар сонининг ортиши билан қўшимча теримчи қўшимча равишда терадиган пахта миқдори камайган, чунки яхши очилган пахта майдони қисқариб борган, натижада ҳар бир теримчи пахтани борган сари кам терган. Натижада маргинал маҳсулот қисқарган, иш ҳақи эса олдингидек қолган, чунки фермер билан теримчи кунбай иш ҳақини олдиндан келишиб қўйган. Маргинал маҳсулот қиймати билан иш ҳақи орасидаги фарқ ортиб борган. Пировард натижада тўртинчи ва бешинчи теримчини ишга олиш фермер учун фойда ўрнига зарар келтирган. Демак, фойда топиш учун муайян иш ҳақи сақланиб

қолганда шундай миқдорда теримчиларни ишга олиш зарур эканки, уларнинг маргинал маҳсулоти қиймати (W_m) иш ҳақидан (H_i) кўп бўлиши керак, яъни $W_m > H_i$ таъминланиши зарур. Агар бундай миқдорий нисбат бўлмаса ишга ёллаш тадбиркор учун беҳуда бўлиб чиқади. Фирма кўшимча иш кучини жалб этишдан олдин бу нима беришини назарда тутади. Буни билиш учун маргинал маҳсулот қиймати (нархи), меҳнатнинг нархи (иш ҳақи) билан таққосланиши керак. Маргинал маҳсулот қиймати шу маҳсулот миқдорининг (Q_{mah}) маҳсулот бирлиги нархига (P) кўпайтмаси бўлади. Шу қиймат иш ҳақи билан солиштирилганда меҳнат фирмага нима бергани маълум бўлади. Бизнинг мисолимизда сўнгги икки теримчи фермерга фойда ўрнига зарар берган. Демак, уларни ишга олиш ўринсиз бўлган. Юқоридаги жадвалга таяниб кўшимча теримчилар берган маҳсулот эгри чизигини чизмага кўчирсак, у қуйидаги кўринишда бўлади (12.1-расм). Чизмадаги СД чизиги маргинал маҳсулотни, АВ чизиги иш ҳақини билдиради. Чизмага кўра СД маргинал маҳсулот чизиги қуйига қараб қияланган. Чунки у пасайишга мойил



12.1 - р а с м. Меҳнатга талаб эгри чизиги.

бўлган. Лекин K нуқтада у иш ҳақи чизиги билан кесишган. Демак, шунга қадар нечта ишловчи бўлса, уларни ишлатиш қулай бўлган. ҚД оралиғида ишга жалб қилинганлар кераги бўлмаган ходимлар ҳисобланади.

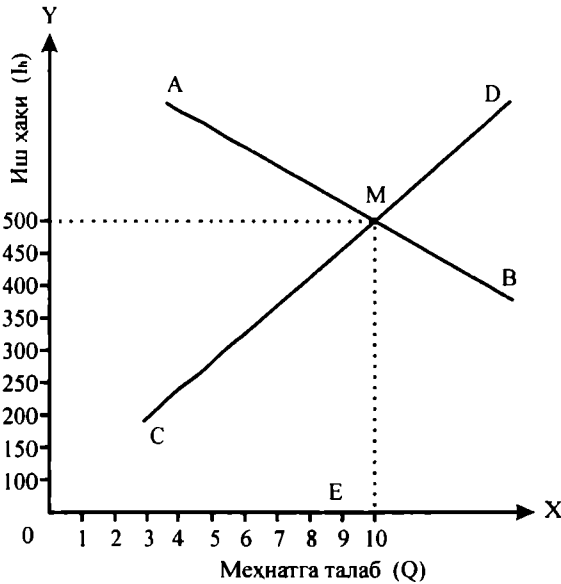
Ҳар қандай фирманинг мақсади фойдани максимумлаштириш. Биз биламизки, бунга эришиш учун товарнинг бозор нархи унинг ишлаб чиқаришдаги маргинал харажатларига тенг бўлиши керак. Яна шуни биламизки, шундай бўлганда нарх билан ўртача харажатлар ўртасидаги фарқ энг катта бўлади. Шу сабабли товарлар сотилганда энг кўп фойда кўрилади. Шунга кўра фирма меҳнат берган маргинал маҳсулот қиймати иш ҳақи билан тенглашгунча ходимларни ишга олади. Фирма фойдани кўп олиши учун шундай ишлаб чиқариш ҳажмини танлаши керакки, бунда маргинал харажатлар нархга тенг бўлиши керак ($W_m=P$). Шундай ҳажмга эришиш учун маргинал маҳсулот қиймати иш ҳақи яқин туриши зарур бўлади. Маргинал маҳсулот қиймати иш ҳақидан паст бўлган шароитда меҳнатга талаб қисқаради. Хуллас, фойда топиш нуқтаи назардан қаралганда уни максимумлаштириш учун фақат маълум миқдорда иш кучи талаб қилинади, меҳнатнинг бундан ортиқча таклифини бозор қабул қилмайди, натижада шу меҳнат соҳиблари ишсиз қоладилар.

Ҳар қандай бозорда бўлгани каби меҳнат бозорида ҳам талаб ва таклиф тўқнашади. Талаб ва таклиф қонунига кўра меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф тенглашган ҳолда меҳнатнинг мувозанатли нархи юзага келади. Бу **мувозанатли иш ҳақидир**. Бу иш ҳақи маргинал маҳсулот қийматига яқин бўлади.

Иқтисодиётда шундай қоида мавжудки, меҳнатга талаб ва унинг таклифи нисбати ўзгаришига қараб мувозанатли иш ҳақи ҳам ўзгаради. Ҳар хил мувозанат ҳолатига ҳар хил иш ҳақи тўғри келади.

Меҳнатга талаб ва меҳнат таклифи тенглашган чоғда **мувозанатли бандлик** пайдо бўлади, бу иш кучи меъёрида, яъни кераклигича ишга жалб этилганлиги-

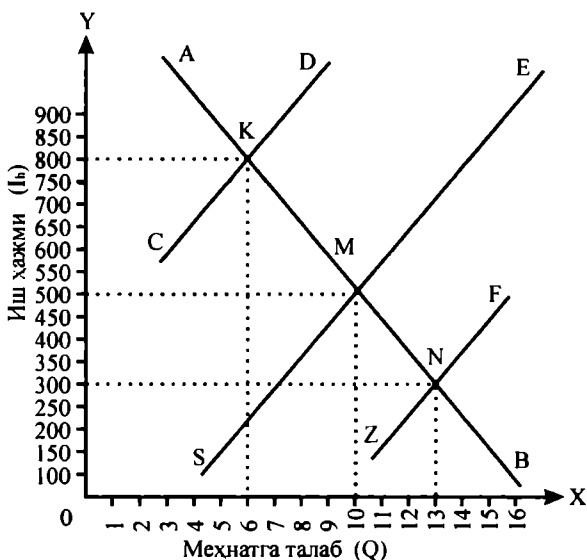
ни билдиради. Меҳнат бозоридаги мувозанатни тушуниш учун чизмани таҳлил этамиз (12.2-расм).



12.2 - р а с м. Меҳнат бозоридаги мувозанат.

Чизмага кўра АВ талаб чизиғи СД таклиф чизиғи билан М нуқтада кесишган, яъни мувозанат ҳосил этган. Бунга сабаб шуки, 500 бирлик иш ҳақи бўлганда 10 бирлик меҳнатни жалб этиш маъқул бўлган. Мана шу 10 бирлик меҳнатнинг жалб этилиши мувозанатли бандликни ташкил этади. Бандлик шундан ошса фойда қисқаради, шунинг учун ҳам кўшимча ишчилар ишга ёлланмайди. Айтилган мувозанат абадий эмас, меҳнатга талаб қисқарса ёки унинг таклифи кўпайиб кетса, бошқача мувозанат пайдо бўлади. Айтайлик, ҳамма ишлайман деганлар ишга жойлаша олмади. Уларнинг бир қисми ишсиз қолиб, меҳнат бозорига ўз меҳнاتини таклиф этади. Буларнинг сафига ёшлар келиб кўшилади, натижада таклиф кўпайиб кетади. Агар мувозанат ҳолатида, $T_0 = T_f$ бўлса, иш қидирганлар

кўпайгач $T_6 < T_\phi$ ёки $T_\phi > T_6$ ҳосил бўлади. Бозор қоида-сига биноан таклиф талабдан ортиб кетганда нарх тушади. Бас шундай экан, меҳнат бозорида таклифнинг кўплиги меҳнат нархи (иш ҳақи)ни пасайтиради. Иш ҳақи пасайгани учун меҳнатнинг маргинал маҳсулоти ундан юқорилашади. Натижада қўшимча меҳнатни жалб этиш қулай бўлади. Биз юқоридаги теримчилар мисолини эсласак, иш ҳақи 5000 бўлганда 3 тадан ортиқ теримчини олиш мумкин бўлмаган. Энди иш ҳақи 3000 сўм бўлди. Илгариги 3 та теримчини олишга кетган 15000 иш ҳақиға 5 та теримчини олса бўлади ($15000/3000=5$). Бироқ фақат тўртинчи теримчининг маргинал маҳсулоти иш ҳақидан ортиқ бўлади ($4000 > 3000$). Бешинчи теримчининг маргинал маҳсулоти иш ҳақидан оз ($2000 < 3000$). Демак, уни ишга олиш фойда бермайди. Демак, иш ҳақи камайган шароитда ҳам фойда олиш мақсади меҳнат миқдорини чеклаб туради. Бизнинг мисолимизда иш ҳақи 1900 га тушгандагина бешинчи теримчини ишга олиш мумкин (чунки



12.3 - р а с м. Меҳнат бозоридаги мувозанатнинг силжиши.

2000>1900). Таклифнинг ортиши иш ҳақини пасайтириш ҳисобидан бандликни оширади. Буни графикдан ҳам кўрсак бўлади (12.3-расм).

Чизмага қарасак, иш ҳақи 500 бўлганда талаб чизиғи АВ таклиф чизиғи SE билан М нуқтада кесишиб мувозанат ҳосил этган. Бунда бандлик $V_1=10$ бўлган.

Таклиф ортиб иш ҳақи 300 га тушганда АВ талаб ZF таклиф билан N нуқтада кесишган. Бунда бандлик $V_2=13$ бўлган. Талаб ортиб иш ҳақи 800 га етгач АВ талаб CD таклиф билан K нуқтада кесишган. Бунда бандлик $V_3=6$ бўлган. Демак, таклиф ошганда мувозанат нуқтаси ўнг томон силжиган, талаб ошганда бу нуқта сўл томон силжиган. Демак, меҳнат бозоридаги мувозанатда ҳам динамизм бўлади, яъни талаб ва таклиф турлича нисбатда бўлганда янги ва янги мувозанат ҳосил бўлади. Бизнинг чизмада бу K, M ва N нуқтадаги мувозанатлардир.

Меҳнат бозорида шундай вазият ҳам бўладики, иш ҳақи ва бандлик биргаликда ўсиб боради. Бу бир қарашда талаб қонунига зид бўлгандек туюлади, чунки нарх ошганда товар хариди қисқариши керак. Бироқ бу ерда сотиладиган товар — иш кучининг сифати ўзгаради. Сифатли товар — бу нафлилиги юқори товардир, унинг қиммат бўлиши бозор учун табиий бир ҳол. Талабнинг нархга тескари мутаносиблиги товар сифати бирдек қолган ҳолатни тавсифлайди. Шу сабабли товар сифати ошганда нарх юқори бўлишига қарамай талаб ортиши мумкин. Бу қоида меҳнат бозорига ҳам тааллуқлидир. Иш берувчилар меҳнатнинг сифатини у келтирадиган фойдага қараб баҳолайдилар. Уларни меҳнатнинг мутлақ нархи эмас, балки нархнинг меҳнат берадиган маргинал маҳсулотдан нақадар фарқланиши қизиқтиради, чунки фойда шунга боғлиқ бўлади. Ҳозирги пайтда технологиянинг юксак даражага чиқиши ғоят малакали меҳнатни талаб қилади, чунки бусиз меҳнат унумдорлигини ошириб бўлмайди. Малакали меҳнат қиммат турсада, унга талаб ортиб боради, чунки бу меҳнатнинг нархига нисбатан унинг маргинал маҳсулоти юқори бўлади. Масалан, оддий меҳнат нархи 500

бирлик, у берган маргинал маҳсулот қиймати 550 бирлик. Буларнинг фарқи 50 бирлик фойда беради. Малакали меҳнат нархи 800 бирлик, лекин у берган маргинал маҳсулот қиймати 1000 бирлик. Уларнинг фарқи бўлган фойда 200 бирликка тенг. Қиммат турадиган малакали меҳнатни сотиб олиш сабаби шуки, у берган натижа кўп бўлади. Бизнинг мисолимизда $200 > 50$. Оддий меҳнат ўз нархининг 10% ига тенг фойда беради ($\frac{50}{500} \cdot 100 = 10$), малакали меҳнат эса 25% га тенг фойда беради ($\frac{200}{800} \cdot 100 = 25$). Нархи юқори меҳнатга

талабнинг ортиш сири ҳам мана шунда.

Иш кучини сотиб олишда унинг нархи меҳнат унумдорлиги билан қиёсланади. Буни эркин рақамларга биноан тузилган жадвалда яққол кўриш мумкин (12.2-жадвал).

12.2-жадвал.

Меҳнат унумдорлиги ва иш ҳақининг ўзаро боғлиқлиги

Кўрсаткичлар		Олдинги иш ҳақи		Сўнгги иш ҳақи	
		Пул бирлигида	% да	Пул бирлигида	% да
1.	Бир кунлик иш ҳақи	120,0	100	150,0	125,0
2.	Бир иш кунида яратилган маҳсулот миқдори, дона	10,0	100	15,0	150,0
3.	Бир дона маҳсулотга ҳисобланган иш ҳақи	12,0	100	10,0	83,3

Жадвалдан маълумки, бир кунлик иш ҳақи 25% ошгани ҳолда, меҳнат унумдорлиги 50% ошган. Бунинг натижасида маҳсулот бирлиги учун кетган иш ҳақи сарфи 16,7% ($100 - 83,3 = 16,7$) қисқарган. Бу фойдани кўпайтиради. Шу сабабли иш ҳақи ошган шaroитда ҳам меҳнатга талаб ортади.

Меҳнатга талабни иш ҳақидан ташқари, қўл меҳнатининг техника билан алмаштирилиши, иқтисодийнинг умумий ҳолати, ишлаб чиқаришдаги мавсумий ўзгаришлар ҳам белгилайди. Ёз мавсумида қурилиш, қишлоқ хўжалиги, дам олиш, сайёҳлик соҳаларида меҳнатга талаб ошади, чунки меҳнат яратган товар ва хизматларнинг бозори чаққон бўлади. Шундай соҳалар борки, уларга махсус меҳнат талаб қилинади. Санъат, адабиёт, шоу-бизнес ва фан соҳасида алоҳида истеъдод соҳибларининг меҳнати талаб қилинади. Оғир жисмоний меҳнат учун жисмонан бақувват кишилар талаб қилинади. Шу боис биз газеталарда «Фирмага ёш, жисмонан бақувват ишчилар керак. Иш ҳақи 150 минг сўмдан бошлаб берилади» деган эълонни ўқиймиз.

Меҳнатнинг таклифига аҳолининг ўсиши ҳам таъсир этади. Аҳоли тез ўсган ерда меҳнат таклифи ҳам жадал кўпаяди. Бу айниқса ёш, ривожланиб бораётган мамлакатларга хос бўлади. Меҳнат таклифига иш кучи соҳибининг танлови ва нимани афзал кўриши ҳам таъсир этади. Кишилар ўз меҳнатини бозорга тактиф этганда фақат иш ҳақи эмас, балки ишнинг қизиқарли ва имиджли бўлиши, ишдан обрў топиш за қуйи мансабдан юқори мансабга чиқиш имкони, меҳнат шароитининг хавфсизлиги кабиларни ҳам ҳисобга олишади.

Иш ҳақининг ўзгариши меҳнат таклифини эластик қилса, бошқа шарт-шароитлар бунини ноэластик қилиши мумкин. Масалан, иш ҳақининг юқори бўлиши меҳнат таклифини эластик қилади, бироқ иш шароитининг ҳаёт учун хавфли бўлиши уни ноэластик қилади, яъни иш ҳақи юқори бўлишига қарамай, кишилар ўз меҳнатини кам тактиф этадилар. Меҳнат таклифига таъсир этувчи жамики омиллар **меҳнат мотивациясини** ҳосил этади. Мотивация меҳнат қилишга интилиш, унга қизиқишдир. Мотивация меҳнат стимулини юзага чиқаради. Стимул биринчидан иқтисодий бўлса, яъни яхши ишланганда яхши пул топилса, иккинчидан ижтимоий бўлади. Бунда меҳнат қилувчининг ўз ишидан

қандай мавқе топиши муҳим бўлади. Меҳнат стимуллари иш берувчилар томонида ётади. Улар етарли бўлганда меҳнат таклифи ортиб боради, унинг унумдорлиги ҳам ошиб боради.

12.4. Бандлик

Меҳнатга бозор талаби унинг таклифи орқали қондирилади. Бунда иш қидирганлар ишга жойлашиб меҳнат қилиш билан банд бўладилар.

Бандлик меҳнат қобилиятига эга бўлган ва меҳнат қилишга иштиёқи бор кишиларни ишга жойлашиб фойдали меҳнат билан машғул бўлишларидир.

Банд бўлиш товар ва хизматлар яратиш орқали даромад топиш воситасидир. Бандлик миқдоран қанча вақт иш билан машғул бўлишни билдиради. Сифат жиҳатидан эса бу ишлаган вақтда қандай миқдорда товар ва хизматлар яратилиши, улар қанчадан сотилиши, натижада неча пуллик даромад олинишини билдиради. Миқдорий жиҳатидан **тўла ва тўла бўлмаган** бандлик мавжуд. Тўла бандлик белгиланган иш куни, ҳафтаси ёки иш оyi давомида ҳар доим иш билан машғул бўлишни билдиради. Агар иш куни 7 соат, иш ҳафтаси беш кун бўлса, бир ойда 22 иш куни бўлса, жами 154 соат ($7 \times 22 = 154$) ишланганда ва шунга тегишли ҳақ олинганда тўла бандлик мавжуд бўлади. Борди-ю кунига 5 соат, ҳафтасига 4 кун, бир ойда 80 соат ишланса, тўла бўлмаган бандлик келиб чиқади.

Сифат жиҳатидан **оқилона** ва **нооқилона** бандлик мавжуд бўлади. Оқилона бандлик бу юксак меҳнат унумдорлиги ва шунга биноан юқори даромад келтирадиган ва ишловчининг меҳнатдан қониқишини таъминловчи бандлик бўлади. Оқилона бандлик юксак технологияга таянган иш жойида бўлади. Нооқилона бандлик меҳнат унумдорлиги паст, иш ҳақи кам ва ишловчи ўз меҳнатидан қониқмайдиган иш жойидаги бандликдир. Нооқилона бандлик бор ерда технология юқори бўлмай-

ди, малакаси ва иш тажрибаси кам кишиларнинг меҳнати талаб қилинади. Оқилона бандликка мисол қилиб программистнинг бандлигини олиш мумкин. У замонавий компьютерларда ишлайди, унинг меҳнати махсус истеъдод ва тайёргарлик талаб қилади, унинг иш ҳақиси бошқаларникидан анча юқори бўлади. Нооқилона бандликка мисол қилиб қишлоқ хўжалигидаги теримчи бандлигини олиш мумкин. Теримчи қўл меҳнати билан банд, ундан ақл-заковат ва махсус тайёргарлик талаб қилинмайди, бу иш ҳамманинг қўлидан келади, унинг оладиган иш ҳақиси программистникидан 6—8 марта кам бўлади.

Бандлик унинг меҳнат қилувчи учун аҳамиятига қараб бирламчи ва иккиламчи бандликка бўлинади. **Бирламчи бандлик** бу асосий иш билан, яъни даромаднинг асосий қисмини берувчи иш билан банд бўлишдир. **Иккиламчи бандлик** қўшимча иш билан, яъни қўшимча даромад берувчи иш билан банд бўлишдир. Кўпчилик ишловчилар бирламчи бандликка мойил бўладилар. Бирламчи бандлик келтирган даромад ишловчини қониқтирмаганда, у иккиламчи бандликка қўл уради. Иккиламчи бандлик ўриндошлик асосида ишлаш шаклида бўлади. Масалан, муҳандис ойига 80 минг сўм иш ҳақи олади. Бу унинг оиласига етмайди. Шу сабабли у яна 50 минглик иш топиб, ишдан сўнг ёки дам олиш кунлари ўриндошлик меҳнати билан банд бўлади.

Меҳнат бозоридаги ҳолатни фақат иш ҳақи миқдори эмас, балки бандлик даражаси ҳам ифода этади. Бу даража таклиф этилган меҳнатнинг қанчаси сотилганини билдиради.

Бандлик даражаси ишлашга қобилияти ва иштиёқи бўлганларнинг қанчаси амалда ишлаб туришларини билдиради.

Бандлик даражаси меҳнат ресурси — меҳнат қобилияти бор кишиларга нисбатан ҳисобланади. Бунда меҳнат қобилияти борларнинг ҳаммаси ишлашни хоҳлай-

ди деб тахмин қилинади. Бандлик даражаси (V_d) ишловчиларнинг (N) меҳнат ресурсларидаги (M_r) ҳиссаси бўлиб, фоизда ифодаланади. Бунда $V_d = \frac{N}{M_r} \cdot 100$ бўлади. Агар меҳнат ресурслари 120 бирлик, ишловчилар эса 108 бирлик бўлса $V_d = \frac{108}{120} \cdot 100 = 90\%$ бўлади.

Бандлик даражаси иш кучининг қандай қисмини бозор талаб қилганлигини билдиради. **Бандликнинг табиий даражаси** бўлиб, бу меҳнатнинг қандай қисмини иш билан таъминланишини билдиради. Бу мамлакатнинг иқтисодий салоҳиятига ва иқтисодиётнинг аҳолига боғлиқ бўлади. Иқтисодиёти бақувват мамлакатлар у юксалиб бораётган кезларда бандлик юқори бўлади, яъни таклиф этилган иш кучининг катта қисми талаб қилинади. Иқтисоди ривожланган мамлакатлар учун меҳнатга лаёқатли аҳолининг 94% ининг банд бўлиши бандликнинг табиий чегараси деб қабул қилинган. Иқтисоди заиф мамлакатларда бандлик даражаси паст бўлади, чунки иш ўринлари кам бўлади, уларни кўпайтириш учун пул етишмайди. Бандлик Ўзбекистон учун ҳам ўткир ижтимоий муаммога айланган, чунки меҳнат ресурслари тез ўсганидан, меҳнат таклифи тез ортиб боради. Иш жойлари етишмаганидан меҳнатга талаб унинг таклифидан орқада қолади. Бу муаммо Ўзбекистонда арзон иш ўринларини ўрта ва кичик корхоналарда, фермер ва деҳқон хўжаликларида яратиш, ўзини-ўзи яқка тартибда иш билан таъминлашни рағбатлантириш орқали ҳал қилинади.

12.5. Ишсизлик ва унинг шакллари

Меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф мувозанатлашганда тўла бандлик юзага келади ва бу бандликнинг табиий чегарада бўлишини билдиради. Бироқ бу мувозанат абдий эмас, у бир бузилса, сўнг қайтадан тикланиб ҳам туради. Шу сабабли бандлик ва ишсизликнинг мавжудлиги бозор иқтисодиётини тавсифловчи табиий бир ҳолдир.

Ишсизлик бозорда меҳнат таклифининг унга бўлган талабдан ортиб кетиши натижасида ишлашга қобилияти ва иштиёқи бор кишиларнинг бир қисмининг иш топа олмай бекор қолишидир.

Ишсизлик меҳнат бозоридаги мувозанатнинг бузилиши натижасида юзага келади. Ишсизликни ҳам талаб, ҳам таклиф юзага келтиради.

Меҳнат таклифи ўзгармаган ҳолда унга талаб қисқаради, натижада меҳнатни таклиф қилувчиларнинг бир қисми ишсиз қолади. Масалан, меҳнат таклифи 5,2 млн. нафардан иборат, талаб ҳам 5,2 млн. нафар. Демак, мувозанат мавжуд, чунки $5,2=5,2$. Ишлаб чиқариш қисқариб, талаб 5,0 млн. нафарга тушади. Таклиф эса илгаригидек 5,2 млн. нафарга тенг. Шундай ҳолатда таклиф талабдан ортиб кетади, чунки $5,2 > 5,0$, натижада 0,2 млн. нафар ($5,2-5,0=0,2$) кишилар ишсиз қолади. Ишсизлик сабаби таклиф томонда бўлганда, меҳнатга талаб ортишига қарамай, таклиф бундан илгарилаб кетади. Бу ерда таклифнинг талабдан ортиб қолиши юз беради. Айтилган мисолга қайтсак, талаб 0,2 млн. га кўпайиб жами 5,4 млн. нафарга ($5,2+0,2=5,4$) етади. Бироқ таклиф бундан тезроқ ўсиб, 0,3 млн. кишига кўпаяди. Жами таклиф 5,5 млн. га ($5,2+0,3=5,5$) етади. Талаб эса 5,4 млн. га тенг. Демак, таклиф ва талабнинг фарқи 0,1 млн. ($5,5-5,4=0,1$) бўлиб, бу ишсизликни ҳосил этади. Ишсизликнинг сабаби кўпинча меҳнатга талабнинг қисқариши бўлади ва бу фойдани максимумлаштиришга бўлган интилишдан келиб чиқади. Биз биламизки, меҳнатга талаб у берган маргинал маҳсулот иш ҳақиға тенг бўлганда меҳнат бозорида мувозанат ҳосил бўлади. Бу маҳсулот иш ҳақидан қанчалик кўп бўлса шунчалик меҳнатга талаб ортади. Борди-ю бу иш ҳақидан кам бўлса меҳнатга талаб қисқаради, чунки фойда камади. Натижада ишга олиш фирма учун қулай бўлмайди.

Меҳнатга талабнинг қисқаришини иш кучини техника билан алмаштириш зарурати ҳам келтириб чи-

қаради. Техника киритилиши учун унга кетган пулни у сиқиб чиқарган ишчилар иш ҳақисидан кам бўлиши тақозо этади. Масалан, янги станок 10 млн. сўм туради. Унинг киритилиши туфайли 3 та ишловчи ортиқча бўлиб қолади. Агар станок 5 йил хизмат қилса, йилига 2 млн. сўм харажат бўлади. Агар 3 та ишчи йилига 1 млн.дан олганда, жами иш ҳақи сарфи 3,0 млн. сўм бўлади. Станок киритилса фирма 1 млн. сўмни тежайди (3,0 млн. — 2,0 млн. = 1,0 млн.). Бу меҳнатга талабни 3 кишига камайтиради, чунки қолган ишчиларнинг меҳнат унумдорлиги ортиб, улар яратган маргинал маҳсулот қиймати иш ҳақидан юқори бўлади, бу эса фойдани максимумлаштиради.

Меҳнат ресурслари тез ўсган шароитда меҳнат таклифи ҳам тез ўсади, иш ўринлари эса улар кўпайган тақдирда ҳам етишмай қолади. Демак, ишсизликнинг сабаби аҳолининг тез ўсишида ҳам бўлади. Бундай ҳол иқтисоди заиф мамлакатларда бўлади. 1991—2000 йиллар давомида бой мамлакатларда аҳоли йилига 0,7 % кўпайгани ҳолда, камбағал мамлакатларда у 2,0 % га ортди.

Демографик (нуфус) омили — аҳолиси тез ўсган ерда ишсизлик омили бўлади, бироқ аҳоли секин ўсган ёки ўсмаётган ердаги ишсизликни демографик аҳвол билан изоҳлаб бўлмайди. Масалан, 1991—2000 йилларда Россияда аҳоли йилига 0,2 % га, Украинада 0,5% га камайди, лекин айни пайтда ишсизлик ҳам кўп бўлди. Демак, бу ерда ишсизлик сабаби ишлаб чиқариш қисқариб, меҳнатга талабнинг камайиб кетганлигидадир.

Ишсизлик ўзининг келиб чиқиши сабаблари ва давомийлигига қараб турли шаклларга эга бўлади.

1. Фрикцион ишсизлик — бу меҳнатга лаёқатли кишиларнинг иш ўрнини алмаштириши муносабати билан вақтинча бекор юриши. Меҳнат бозорида ишни муқобил танлаш эркинлиги бор. Бу иш кучини ҳаракатчан қилади. Кишилар ўзига ёқмаган ишдан кетиб, ўзига маъқул ишни танлаб оладилар. Бу бир корхонадан бошқасига ўтиб ишлашни, бир тармоқдан бошқасига ўтишни, истиқомат қилаётган еридан

бошқа ерга кўчиб бориб янги ишга киришни билдиради. Эски ишдан кетиб янгисига жойлашиб олгунгача бўлган даврда кишилар вақтинча ишсиз қолади ва бу вақтнинг узун ёки қисқалиги янги ишнинг топилишига боғлиқ бўлади.

2. Таркибий (структуравий) ишсизлик — бу ишлаб чиқаришда таркибий силжишлар туфайли пайдо бўладиган ишсизлик. Эҳтиёж юксалиб бориши билан айрим тармоқлар бунга жавоб бермай қўяди. Уларда ишлаб чиқариш қисқариб, меҳнатга талаб ҳам қисқаради. Айни пайтда янги тармоқлар ҳам пайдо бўладики, улар меҳнатга талабни билдиради. Натижада иш кучининг эски тармоқдан янгисига ўтиши юз беради. Бир соҳадан бошқасига ўтиб янги касбни эгаллаб, ишга жойлашгунча маълум вақт ўтади. Шу давр давомида таркибий ишсизлик мавжуд бўлади.

3. Мавсумий ишсизлик. Бу иш мавсуми тугагач олдин ишлаб турганларнинг бекор қолишидир. Бу мавсумий ишлаб чиқаришга, масалан қишлоқ хўжалиги, қурилиш, туризм, ёзги ёки қишки дам олиш соҳаларига хос бўлади.

4. Яширин ишсизлик. Бу расман иш билан банд бўлатуриб қисман ишлайдиганлар, яъни қисқартирилган иш кунни ёки иш ҳафтасида банд бўлганлар, ўз ихтиёридан қатъий назар кам ҳақ тўланадиган ёки умуман ҳақ берилмайдиган маълум муҳлатдаги меҳнат таътилига чиқарилганлардан иборат бўлади.

5. Цикли ишсизлик. Бу ишлаб чиқариш кризисга йўлиққан кезларда меҳнатга умумий талабнинг қисқариши натижасида ишсиз қолишни билдиради. Бу ишсизлик унинг бошқа шаклларида фарқлироқ умумий ва оммавий бўлади, яъни ишсизлар кўпчилик бўлади. Бироқ бу ўткинчи характерга эга, яъни ишлаб чиқариш тангликдан чиқиб юксалиб кетгач, у йўқолиб кетади.

Фрикцион ва таркибий ишсизлик доимо бўлиб туради ва шунга қараб ишсизлик қандайлиги аниқланади. Ишсизликнинг миқдорий ўлчами — бу иш-

сизлик даражасидир. Бу кўрсаткич (I_d) ишга лаёқатли кишиларнинг (M_r) қандай қисми (n) ишсиз қолганини билдиради. Шунга биноан ишсизлик даражаси куйидагича аниқланади: $I_d = \frac{n}{M_r} \cdot 100$. Масалан, мамлакатда ишлашга яроқли ва шунга талаби бор аҳоли 10 млн. нафар бўлиб, шулардан 0,5 млн. киши ишсиз бўлса, ишсизлик даражаси 5% бўлади

($\frac{0,5}{10} \cdot 100 = 5$). Агар бу кўрсаткич 4% бўлса ишсизлик

қисқарган, 7% бўлса ошган ҳисобланади. Ишсизликнинг меъерий чегараси бор. Бу ривожланган мамлакатларда 6% қилиб белгиланган ва бу фрикциион ва таркибий ишсизлар миқдорига қараб аниқланади. Ишсизлик меъерининг шундан ортиб кетиши ижтимоий жиҳатдан номаъқул ҳодиса деб қаралади.

Ишсизликнинг оқибати жиддийдир. Унинг ижобийлиги шундаки, ишсизлар меҳнат захирасини ҳосил этади, талаб ошган кезларда ишлаб чиқаришни ўстириш учун зарур иш кучини улар етказиб беради. Ишсизлик иш жойи учун рақобатни кучайтириб, ишлаб турганларни яхши меҳнат қилишга ундайди, бекор юрганларни ўз устида ишлаб малакасини оширишга чорлайди. Ишсизлик меҳнат аҳлини ҳаракатчан қилади, яъни бекор юрганлар ўз меҳнатига талаб бор жойга, ҳатто чет элга бориб ишга ўрнашадилар. Бу билан меҳнат ресурслари керакли ерларга юборилади.

Ишсизликнинг салбийлиги шуки, инсонга зарур неъматлар яратишга қодир кишилар бу ишни қила олмай қоладилар. Узоқ ишсиз юриш касбий малака ва маҳоратни йўқотишга олиб келади, бекор юрганларнинг ўзи ва оиласи тирикчиликдан қийналиб қолади. Ишсизлик кишиларни руҳан эзиб кўяди. Ишсизлик бозор тизими учун муқаррар бўлсада, барибир кўнгилсиз ҳодиса ҳисобланади, шу сабабли давлат ва жамоатчилик ишсизларга ёрдам бериш йўлини тутди.

Х у л о с а л а р

1. Меҳнат ресурслари жамиятнинг меҳнатга лаёқатли кишиларидан иборат бўлиб, меҳнат салоҳиятини ҳосил этади, миқдоран ва сифат жиҳатидан тавсифланади. Уларнинг ишлаб чиқариш омилига айланиши меҳнат бозори орқали юз беради, чунки бу ерда иш кучи олди-сотдиси юз беради, бунда иш кучи эгалари ва иш берувчилар иштирок этади.

2. Меҳнат бозорида иш кучига талаб ва иш кучининг таклифи тўқнашади. Талаб қонунига кўра меҳнатга талаб унинг нархига нисбатан тескари мутаносибликда бўлади. Меҳнат нархи иш ҳақи бўлиб, кўшимча меҳнат яратган маргинал маҳсулот қиймати бундан кўп бўлган тақдирда меҳнатга талаб юзага келади, чунки шундай бўлганда кўшимча меҳнат фойдани оширади. Маргинал маҳсулот қиймати иш ҳақидан оз бўлганда меҳнатга талаб билдирилмайди, чунки кўшимча меҳнатни жалб этиш фойдани қисқартиради. Меҳнатга талаб ва таклиф тенглашган чоғда мувозанатли иш ҳақи пайдо бўлади.

3. Меҳнат таклифи меҳнат ресурсларининг ўсишига, бу эса аҳолининг кўпайишига боғлиқ. Таклифга иш кучи миграцияси, яъни унинг кўчиб ўтиши ҳам таъсир этади. Иш кучи кўчиб кетган ерда меҳнат таклифи қисқарса, у оқиб борган ерда таклиф кўпаяди. Таклифнинг кўпайиши иш ҳақининг қисқаришига олиб келади, бу билан меҳнатга талаб ортади, чунки қисқарган иш ҳақига нисбатан маргинал маҳсулот қиймати юқори бўлади, яъни арзон иш кучи фойдани оширади. Бироқ иш ҳақи ошган шароитда ҳам меҳнатга талаб ортиши мумкин, бунинг учун кўшимча меҳнат унумдорлиги юқори бўлиб, у яратган маргинал маҳсулот ҳатто юқори иш ҳақидан ҳам кўп бўлади. Малакали меҳнат қиммат турсада, унга талабнинг ортишини у яратган маҳсулотнинг кўплиги натижасида фойданинг ўсиши изоҳлайди.

4. Меҳнат қилишга талабгор кишиларнинг иш билан таъминланиши бандликни юзага келтиради. Миқдоран тўла ва тўла бўлмаган, сифат жиҳатидан эса оқилона ва нооқилона бандлик мавжуд бўлади. Ижтимоий жиҳатдан энг маъқул бандлик бу тўла ва оқилона бандликдир. Бу иш билан доимо банд бўлиш ва меҳнат унумдорлиги юқори бўлганидан яхши даромад келтирувчи иш билан банд бўлишдир. Оқилона бандлик ишловчилар пул даромадини кўпайтириб, товар ва хиз-

матларга талабни оширади, бу билан ишлаб чиқариш ривожига қулай шароит ҳозирланади. Бандлик даражаси меҳнат ресурсларининг қандай қисми банд бўлганлигини англатади. Унинг табиий даражаси бор, бандликнинг бундай пасайиб кетиши ижтимоий беқарорликни юзага келтириши мумкин.

5. Меҳнат таклифи унга бўлган талабдан ошиб кетганда ишсизлик пайдо бўлади. Ишсизлик ишлашга талабгор кишиларнинг иш топа олмай бекор қолишидир. Ишсизлик шакллари турлича бўлиб, булар фрикциион, таркибий, мавсумий, яширин ва цикли ишсизликдан иборатдир. Ишсизлик даражасини ишсиз қолганлар меҳнат ресурсларининг қандай қисмини ташкил этиши билдиради. Бу фрикциион ва таркибий ишсизликка қараб белгиланади, чунки булар доимий ишсизликни ҳосил этади, ишсизликнинг бошқа турлари эса жузъийдир. Ишсизликнинг ҳам табиий меъёри бўлиб, унинг бундан ошиб кетиши маъқул ҳисобланмайди. Ишсизлик оқибати ижобий ва салбий бўлади. Унинг салбий оқибатларини энгиллаштириш учун ишсизларга ижтимоий ёрдам кўрсатилади.

Таянч тушунчалар

Меҳнат жараёни; меҳнат ресурслари; меҳнат бозори; меҳнат муносабатлари; меҳнатга талаб, меҳнат таклифи; меҳнат нархи; меҳнатнинг маргинал маҳсулоти; меҳнат бозоридаги мувозанат; бандлик; бандлик шакллари; бандлик даражаси; ишсизлик; ишсизлик шакллари; ишсизлик даражаси; ишсизлик оқибатлари.

XIII б о б. БОЗОР МЕХАНИЗМИ

13.1. Бозор механизми тушунчаси

Ҳар бир иқтисодий тизимнинг ўзига хос ривожланиш механизми бўлади. Бозор иқтисодиётининг ўз ўтмишдошидан фарқи шундаки, у иқтисодий механизмга таянади, ғайри иқтисодий йўллар билан ишлашга мажбурлашни инкор этади. Ҳўш, бозор механизмнинг ўзи нима?

Бозор механизми — бу бозор тизимига хос бўлган, бир-бирини тақозо этувчи ва биргалликда амал қилувчи иқтисодий воситалардир.

Булар жумласига талаб, таклиф, товар нархлари, бозор конъюнктураси, пул, фойда, зарар, фоиз, иқтисодий мажбурият, рақобат кабилар киради. Бозор механизми иқтисодий бўлганидан у **манфаатдорликка ва иқтисодий масъулиятга** асосланади. Ҳар бир иқтисодиёт иштирокчисининг ўз манфаати бор. Бозор механизми манфаатни юзага чиқариш орқали иқтисодий фаолликни таъминлайди. Бозор иштирокчиларидан ҳар бири ўзининг хусусий манфаатини кўзласа-да, **бошқалар манфаатини** ҳам ҳисобга олади. Агар у шундай қилмаса ўз манфаатига эриша олмайди. Масалан, сотувчи ўз товарини яхши пуллашни кўзлайди, бироқ бунинг учун у харидорнинг ҳожатини чиқариши керак, яъни унга керакли товарни маъқул нархда етказиб бериши керак. Акс ҳолда у яхши даромад топа олмайди.

Бозор механизми ҳамма нарсани жой-жойига қўяди, бир киши манфаатини бошқалар манфаати билан боғлайди. Бозорнинг кучи ҳам мана шунда. Иқтисодиёт хусусий мулкка таянади. Ҳар бир мулк соҳибининг ўз манфаатлари борки, бу унинг мақсадига айланади, мақсадга эришиш стимулларни, стимуллар эса фаолликни юзага келтиради. Бундай боғланишни қуйидаги расмдан кўрсак бўлади (13.1-расм).



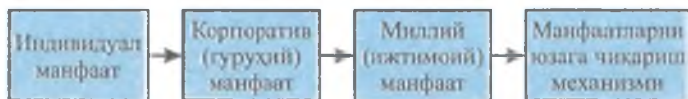
13.1 - р а с м. Мулк ва фаоллик.

Мулк соҳибларининг манфаатлари фарқланади, албатта. Капиталдан иборат мулк эгасининг манфаати **фойда олиш**, бойликда яшаш, мулкни кўпайтириб бориш. У мулкни ўзи тадбиркорлик қилиб ишлатади ёки уни бошқаларга ижарага беради. Иш кучи ҳам хусусий мулк. Унинг эгаси ёлланиб ишлаб **даромад** олиши керак. У ўз кучини иш берувчиларга қимматроққа сотишга интилади, чунки унинг манфаати яхши иш ҳақи олишдан иборат. Иш кучи ҳам бир хил эмас. У ижрочилик ва бошқарувчилик қобилиятдан иборат. Ишчилар ижрочиликка мойил бўладилар. Менежерлар бошқарувчилик билан шуғулланидилар. Улар ҳам ўз кучини сотади. Уларнинг манфаати катта маош олишдан, имиджга эга бўлишдан, карьера қилишдан (мансаб-мартабали бўлишдан) иборат бўлади.

Мулк соҳиблари, ишчилар ва бошқарувчилар манфаати **индивидуал**, алоҳидалашган манфаат бўлади. Корхона товар ишлаб чиқарувчилар жамоаси бўлганидан, бу ерда **корпоратив (гурухий) манфаат** юзага келади. Бу корхонадаги капитал эгаларининг, ишчиларнинг ва менежерларнинг умумий манфаати бўлиб, бу иқтисодий барқарор ва рақобатбардош бўлишдан, обрў-овозга эга бўлишдан иборат. Иқтисодиётдаги барча иштирокчиларнинг манфаатлари ўзаро боғланиб, **миллий манфаатни** юзага келтиради.

Миллий иқтисодий манфаат айрим миллат ёки элатни эмас, балки муайян мамлакатда яшовчи барча халқларнинг биргаликдаги манфаатидир.

Миллий манфаат юксак иқтисодий салоҳиятга эга бўлиш, мамлакат иқтисодиётининг рақобатлашув қобилиятининг юксак бўлиши, жаҳон иқтисодиётида нуфузли ўрин эгаллаш ва ниҳоят халқ турмуш даражасини юқори қилишдан иборат. Хуллас, бозор иқтисодиё-



13.2 - р а с м. Иқтисодий манфаатлар.

тида иқтисодий манфаатлар тизими бўлиб, у қуйидаги кўринишга эга (13.2-расм).

Манфаатлар орасида **индивидуал (якка) манфаат** бирламчи бўлади, буни хусусий мулкнинг ўзи юзага келтиради. Шу боис иқтисодий эгоизм, яъни ўзим бўлай дейиш юзага келади. Эгоистик манфаатлар иқтисодиётни ҳаракатга келтирувчи куч ҳисобланади. Бозор иқтисодиётининг афзаллиги мана шу инсонга хос эгоистик манфаатни амалга ошириш учун имконият беришдир. Бозор тизимида «интилганга толе ёр» деган қоида амал қилади, чунки бунга шароит бор. Бу шароит иқтисодий эркинликдан иборат, уни эса мулкий мустақиллик озиклантиради.

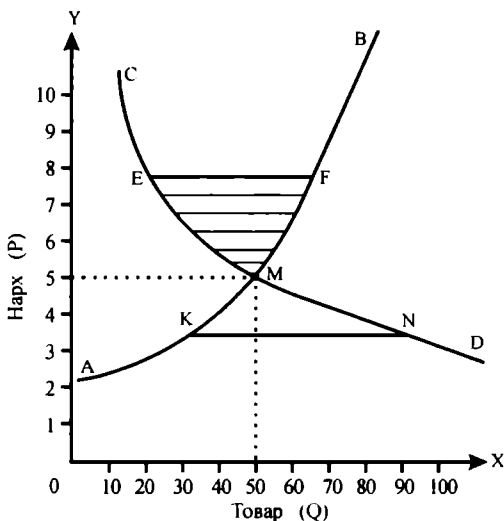
Бозор механизми иқтисодий танловга асосланади. Унинг қоидаси шундан иборатки, **иқтисодиётнинг ҳар бир иштирокчиси қўлидан келган иш билан шуғулланади, ишлаб топганини ўзи олади**. Ишлаб пул топиш усуллари эса эркин танлаб олинади. Мана шу танлов асосида манфаатлар юзага чиқади.

Бозор иқтисодиётида бой бўлишнинг чекланмаганлиги ишлаб пул топишга кучли стимул беради, бу меҳнат мотивациясини, яъни ишлашга қизиқишни юзага келтиради, бинобарин фаоллик уйғотади. Бу ерда нафақат иқтисодий рағбатлантириш, балки иқтисодий зўрлаш ҳам мавжуд. **Бозорнинг кучлари ҳаммани сергак бўлишга ундайди, ўз функциясини яхши бажаришга иқтисодий воситалар билан зўрлайди ҳам**. Масалан, нархнинг пасайиши ишлаб чиқарувчиларни харажатни қисқартиришга мажбурлайди, чунки бошқа йўл билан фойда топиб бўлмайди.

Бозор механизми талаб билан таклифни мувофиқлаштириш орқали ишлаб чиқаришнинг ўсишини таъминлайди.

13.2. Бозор мувозанатининг аҳамияти

Агар талаб эҳтиёж бўлса, таклиф ишлаб чиқариш имкониятини билдиради. Бозор учун энг мақбул ҳолат талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанатнинг таъминланишидир. Шундагина иқтисодиёт бир маромда ривожланади. Мувозанат ҳолати талаб билан таклифни тенглашиб бир-бирига мос келишини билдиради, бунга нарх воситасида эришилади. Талаб ва таклиф мувозанатлашувини қуйидаги чизмадан кўрсак бўлади (13.3-расм).

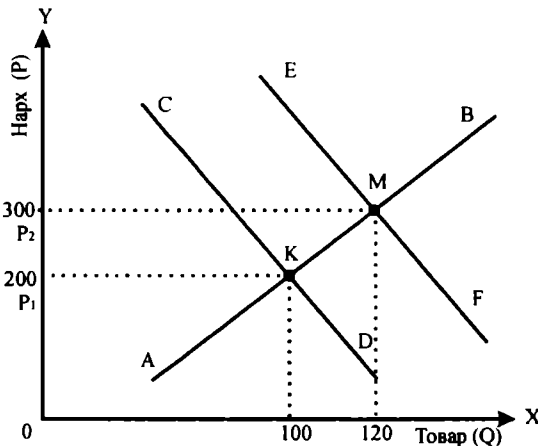


13.3 - р а с м. Бозор мувозанати.

Чизмага кўра, 5 бирликка тенг нарх бўлганда ($P=5$) 50 донга товар сотилган ($Q=50$). Шунда CD талаб эгри чизиғи билан AB таклиф чизиғи M нуқтада кесишган. Шу нуқта мувозанат нуқтаси ҳисобланади, чунки шу ерда талаб билан таклиф тенглашган. Бозор 50 донга товарни 5 бирлик нархда қабул қилган. Шунинг назарда тутиб бозорга 50 донга товар чиқарилган. Агар таклиф бундан қисқа бўлганда KMN шаклида ифодаланган товар дефицити, яъни тақчиллиги ҳосил бўлар эди.

Бунда талаб қондирилмай қолар эди. Борди-ю таклиф 50 дондан ортиб кетса ЕМҒ шаклидаги товар ортиқчалиги ҳосил бўлар эди. Биринчи ҳолда товар керагидан кам ишлаб чиқарилиб бозор тўйинмай қолган бўлса, иккинчи ҳолда товар керагидан ортиқча ишлаб чиқарилиб товар сотилмай қолади, натижада уни ишлаб чиқариш ва бозорга етказиб бериш сарфлари зое кетади. Бозорда ҳосил бўлган талаб ва таклиф мувозанати шуни кўрсатадики, бозор маълум пайтда маълум миқдордаги ва муайян нархдаги товарни қабул қила олади. Ишлаб чиқарувчилар шу билан ҳисоблашишлари зарур бўлади.

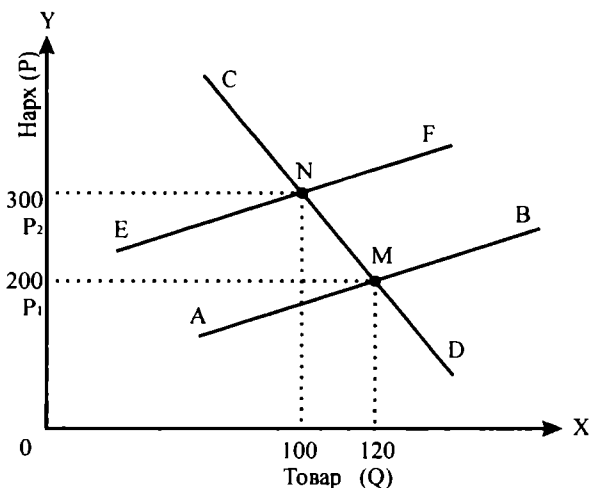
Бозор мувозанати қотиб қолган ҳолат эмас. Унга статика (ўзгармаслик) эмас, балки динамика (ўзгарувчанлик) хосдир, чунки биринчидан, талабнинг ўзи ўзгарса, уни қондириш имкони ва шунга кўра таклиф ҳам ўзгариб туради. Мувозанатнинг ўзгаришига талаб ёки таклиф сабабчи бўлади. Талаб ошиб кетганда товар дефицити ҳосил бўлади. Таклиф ошиб кетганда ортиқча таклиф юзага келади, яъни бозори касод товарлар захираси ҳосил бўлади. Айтилганларни англаш учун иккита графикни таҳлил этамиз. Биринчиси так-



13.4 - р а с м. Талаб ва бозор мувозанати.

лиф ошган пайтда мувозанатнинг ўзгаришини кўрсатади (13.4-расм). Графикда нархга қараб бозор мувозанатининг ўзгариши тасвирланган. Агар товарни йогурт деб олсак, унинг нархи $P_1=200$ сўм бўлганда, у 100 дона (пакет) таклиф этилади. Шунда CD талаб чизиғи АВ таклиф чизиғи билан К нуқтада кесишган. Бунда 200 сўмлик мувозанат нархи 100 пакетдан иборат йогуртнинг мувозанатли ҳажмини тақозо этган. Талаб ортиб, нарх $P_2=300$ сўм бўлганда 120 пакетдан иборат йогурт таклиф этилган. Натижада талаб ва таклиф эгри чизиғи М нуқтада кесишиб янги мувозанат ҳосил бўлган. Мувозанат нуқтасининг К дан М га силжиши нархни 200 дан 300 сўмга чиқиши билан изоҳланади. Бироқ, илгари айтганимиздек мувозанатнинг ўзгариши сабаби таклиф томонида ҳам бўлади. Буни тушуниш учун яна бир графикни кўриб чиқамиз (13.5-расм).

Бу чизма ҳам йогурт таклифига оид. Йогурт нархи $P_1=200$ сўм бўлганда 120 пакет йогурт таклиф этилган. CD талаб чизиғи АВ таклиф чизиғи билан М нуқтада кесишган. Бу дастлабки мувозанат нуқтаси бўлса, N



13.5 - р а с м. Таклифнинг мувозанатга таъсири.

нуқта кейинги мувозанат нуқтасини ҳосил этган. Бу ерда нарх $P_2=300$ сўм бўлган, чунки қурғоқчилик натижасида сут камайиб, йогурт ишлаб чиқариш қисқарган. Демак, таклиф эластик бўлмаган, натижада CD талаб чизиги янги қисқарган EF таклиф эгри чизиги билан N нуқтада кесишган. Бунда мувозанат нуқтасининг ўнгдан сўл томон силжиши юз берган. Йогурт таклифининг қисқариши унга талабни, бинобарин нархни оширган, яъни $P_2 > P_1$ бўлган. Нархни қайтадан $P_1=200$ ҳолатига келтириб олдинги мувозанатга қайтиш учун йогурт импортига куч бериш керак бўлади, чунки қурғоқчилик уни кўпайтириш имконини бермайди.

Мувозанатнинг динамик ҳолатда қайтадан юзага келиши учун биринчидан, нархнинг ўзгариши туфайли талаб юқорига ёки пастга қараб силжиши керак. Иккинчидан, таклиф камайиши ёки ортиши талаб қилинади. Нормал иқтисодий шароитда динамик мувозанат таклифнинг миқдоран кўпайиши ва таркибан янгиланиши ҳисобидан бўлади. Бас шундай экан, талаб-таклиф механизми иқтисодий ривожланишни таъминлайди, деб хулоса қилса бўлади.

Бозорда мувозанат юзага келганда, халқ ибораси билан айтсак, «сиз ҳам куймайди, кабоб ҳам куймайди». Бунинг иқтисодий маъноси шуки, мувозанат ҳолатида харидорлар керакли товарни бозордан топа билдилар ва келишилган нархда оладилар. Сотувчилар, яъни ишлаб чиқарувчилар ўз товарларини вақтида сотиб, харажатларини қоплаб, фойда ҳам кўрадилар. Агар харидорлар товарларни ўз вақтида харид этиб эҳтиёжларини қондирсалар, яъни бу билан ўз манфаатларига етсалар, ишлаб чиқарувчилар бу билан фойда топишдек манфаатларини юзага чиқардилар. Ҳар иккала томон манфаатларини юзага чиқара олганда **бозор лаёқатли** ҳисобланади, яъни эҳтиёжни қондиришга қодир бўлади. Бунинг уддасидан чиқилмаганда бозор **лаёқатсиз** деб топилади, чунки харидорнинг ёки сотувчининг манфаати амалга ошмай қолади.

Лаёқатсиз бозор — бу механизми яхши иш бермай қолган бозор бўлади.

Бу бозор дефицитли бозорни ёки товар ортиқча бўлган бозорни билдиради. Иқтисодиёт учун бозорнинг ҳар иккала ҳолати маъқул бўлмайди. Лаёқатсизлик кўпинча тартибсиз бозорларда учраб туради. Бунга Ўзбекистондаги деҳқон бозори мисол бўла олади. Бу ерда бир йили карам ўтмай қолиб, картошка дефицит бўлса, бошқа йили помидор ўтмай қолиб пиёз дефицити ҳосил бўлади. Бозорнинг лаёқатсизлиги яна шундан иборатки, унинг механизми айрим муаммоларни ҳал этишга қодир бўлмайди. Масалан, атроф-муҳитни ҳимоя қилиш, мудофаани таъминлаш. Бу ишларни бозорнинг ожизлиги туфайли давлат механизми бажаради.

13.3. Талаб-таклиф механизмининг ишлаши

Бозор механизмининг мўъжизакорлиги шундаки, бу нимани, қанча ва қандай усулда ишлаб чиқариш зарур деган муаммони ҳал қилишнинг энг самарали йўллари белгилаб беради. Иқтисодиётнинг ҳар қандай иштирокчиси у ким бўлишидан қатъий назар бозорга мослашиши талаб қилинади, чунки бусиз унинг иши юришмайди. Мослашув бозор ҳолатига қараб ишлашни билдиради. Бунинг учун у бозор сигналини қабул қилиши ва унга жавобан ҳаракат қилиши керак. Бозордан келадиган **иқтисодий сигнал** вазифасини **нарх-наво** ўтайди. Бозордан келадиган нарх сигнали харидорлар нимани ва қанча сотиб олишини, ишлаб чиқарувчиларни эса нимани, қанча ишлаб чиқариши кераклигини белгилаб беради. Истеъмол бозоридан келган сигнал товарларни ишлаб чиқариш учун қандай ресурсларни ва қандай миқдорда сотиб олиш зарурлигини белгилаб беради. Ресурслар бозоридаги талаб, истеъмол бозоридаги талабга қараб ўзгаради. Масалан, бозорда кўйлак яхши сотилиб турса, унга талаб эластик ҳисобланади. Шунга кўра кўйлакни кўпроқ миқдорда тикиш учун бозордан газлама, ип, тугма, тикувчилик машинала-

рини кўпроқ сотиб олиш керак бўлади. Бинобарин, истеъмом бозоридаги талаб ресурс бозоридаги талабни ҳосил қилади, уни қондириш учун эса ресурсларни яратиб, уларни бозорга чиқариш керак бўлади. Бозор орқали ресурслар тақсимланиб, улар керакли товарларни ишлаб чиқаришга юборилади. Демак, бозор механизми бу фақат рағбатлантириш механизми эмас, балки **ресурсларни оқилона тақсимлаш механизми** ҳам бўлади. Бозор иқтисодиёти ҳам чекланган ресурсларга дуч келади, шу сабабли уларни муқобил ишлатиш керак. Қайси йўналишда ресурсларни ишлатиш талаб-эҳтиёжни тўлароқ қондирса, шу йўналиш танлаб олинади. Танлов учун нарх асос бўлади. Нимага нарх ошса, унга талаб-эҳтиёж камроқ қондирилган бўлади. Нимага нарх тушеа, у талаб-эҳтиёждан ортиқ даражада ишлаб чиқилган бўлади. Биринчи ҳолда таклиф кўпайтирилади, иккинчи ҳолда таклиф қисқартирилади. Нархлар бозор конъюнктурасини тавсифлайди. Улар қайси товар бозорда қанчадан ва қандай миқдорда сотилишини билдиради. Шунга қараб фирмалар бозори чаққон товарни кўплаб ишлаб чиқарадилар, бозори касод товарни ишлаб чиқаришдан воз кечадилар. Харидорлар эса нарх арзонлашса товарни кўп оладилар, нарх қимматлашса товарни камроқ оладилар ёки пул даромадларининг ортишини кутадилар. Албатта бундай хатти-ҳаракат нуфузли товарларга нисбатан қўлланилади. Кундалик, энг зарур, истеъмом этмасликнинг иложи бўлмаган товарларнинг хариди тўхтамайди, лекин уларни истеъмом этиш меъёри ўзгаради. Масалан, гугурт, электроэнергия, газ ва сув истеъмолини тўхтатиб бўлмагандан, улар нархига қараб ҳар хил миқдорда харид этилади. Сув қувурларидан келадиган ичимлик суви нархининг ортиши уни тежаб, энг зарур ҳолларда ишлатилишига олиб келди. Нарх сигнали бозордаги талаб-таклиф ҳақидаги ахборот бўлиб, корхоналар ва хонадонлардан уларга биноан иш қилиш зарурлигини билдиради. Бу эркин бозорда ҳал қилувчи роль ўйнайди. Биз биламизки, бу ердаги нарх талаб-таклиф нисбатига қараб шаклланади, айрим ишлаб чиқарувчи ёки

истеъмолчи уни ўз билганича ўрната олмайди. Уларни бозор нархига мослашишдан бошқа иложи бўлмайди. Фирмалар нима қилишлари, биринчидан, улар яратган товарнинг бозор нархига, иккинчидан, ресурсларнинг бозор нархига боғлиқ бўлади. Биз олдин кўрдикки, фирманинг фойдаси унинг товарлари нархига тўғри мутаносибликда, харажатларга тескари мутаносибликда бўлади. Ресурслар қимматлашса, харажат кўпаяди, шунга мос ҳолда фойда қисқаради. Бунга йўл қўймаслик учун фирмалар харажатни тежовчи унуми юқори технологияни қўллайдилар. Ресурслар чекланганлигидан уларнинг нархи ўсишга мойил бўлади. Шуни назарда тутиб маҳсулот бирлигини яратишга кетган ресурсларни тежаш йўли излаб топилади. Нефть нархининг ошиши муносабати билан бензиннинг қимматлашуви бензинни тежовчи автодвигателларнинг яратилишига олиб келди. Ҳар 100 км ҳисобидан 10—12 литр ёнилғи сарфловчи двигателлар ўрнига 6—8 литр, ҳатто 3—4 литр бензин ёқувчи двигателлар яратилди. Ҳозирги ривожланган мамлакатларда маҳсулотнинг энергия сифимини қисқартирувчи технологияга қўл урилган. Иш кучи ресурс сифатида қимматлашса, уни арзони билан алмаштирилади. Масалан, мигрантлар (келгиндилар)нинг арзон иш кучи ишлаб чиқаришга жалб этилади.

Бозордаги харидор товарлар бирлигининг нархини унинг сифатига таққослаб баҳолайди, яъни нарх сифатга монанд бўлиши зарур. Акс ҳолда товарга талаб умуман бўлмайди ёки кичик бўлади. Бу эса фойдани қисқартиради, натижада фирма эгасининг манфаати юзага чиқмай қолади. Шундай шароитда фирма новация қилишга, яъни ўз ишига янгилик киритишга мажбур бўлади. Новация натижасида мутлақо янги товарлар яратилади, эскилари модернизация (янгилик киритиш) қилинади. Янги товарлар ишлаб чиқаришга ўтиш **реструктуризация** дейилади. Реструктуризация чоғида янги товарларнинг бозор талабига нечоғлиқ мос келиши, бу қанча қўшимча сарф талаб қилиши ва бу ўзини қанчада оқлаши инобатга олинади. Шу йўсинда бозорбоп

товарларнинг ишлаб чиқарилиши таъминланади. Фирма учун бозорбоп товар — бу фақат харидоргир товар эмас, балки яхши фойда келтирадиган товардир. Товар йирлигини сотишдан келадиган фойда харажатларнинг пасайишига, харажатлар миқдори эса меҳнат унумдорлигига боғлиқ бўлади. Бундай алоқадорлик меҳнат унумдорлигини оширишга стимул беради. Қаерда бозор механизми яхши ишласа, шу ерда меҳнат унумдорлиги оқори бўлади. Бозор механизми равон ишлаётган оксак ривожланган мамлакатларда 2000 йили бир ишловчи яратган маҳсулот 56 минг долларга тенг бўлганлигини эсга олиш kifоя. Бозор механизми меҳнат унумдорлигини оширувчи омилларга куч бериб, уларнинг иқтисодиётдаги ролини оширади. Ўтиш давридаги мамлакатларда бозор механизми шаклланиб улгурмаганидан унумдорликни оширувчи стимуллар кучсиз. Бу меҳнат унумдорлигининг паст бўлишини юзага келтиради. Масалан, 2000 йили АҚШ да битта ишловчи 84 минг долларга тенг товар ва хизматлар яратган бўлса, Россияда 5,6 минг долларлик яратилди.

Бозор механизми иқтисодиётни нарх орқали бошқарар экан, буни талаб ва таклифнинг нархга боғлиқ эластиклигида кўриш мумкин. Эркин бозорда талабнинг эластиклиги шундаки, бу ерда нархнинг ўзгаришига жавобан талаб бундан тезроқ ўзгаради. Масалан, нарх 20% ошса (бу $P=+1,2$ дегани), талаб -132% калаяди (бу $T_6 = -1,32$ дегани бўлади). Демак, талаб тезюқ камайган. Шундай шароитда фирма нархни пасайтириши керак. Акс ҳолда у товарини сота олмайди. Нархни пасайтирганда ҳам фирма фойда олиб туриши учун харажатларни ҳам пасайтириши талаб қилинади. Фирма таклифнинг эластиклигини ҳам ҳисобга олади. Бу ўз навбатида нарх билан таклиф ўртасида тўғри луганосиблик борлигидан келиб чиқади. Масалан, нарх 10% га ошса таклиф бундан илдамроқ, яъни 12%га ошади. Бу фирма нархнинг ўсишига жавобан товарларни кўплаб чиқаришини билдиради. Бироқ фирма шундай қилиши учун қўшимча ишлаб чиқариш унга фойда келтириши талаб қилинади. Бунинг учун харажат

ҳеч бўлмаганда ошмаслиги, имкони бўлганда унинг камайиши талаб қилинади. Бинобарин, бозор механизми талабига кўра қўшимча ишлаб чиқаришдан қўшимча фойда олиш учун харажатлар пасайиши зарур. Бу фирмаларни тежамкорликка ундайди. Натижада, ресурслар сарфининг бирлигига кўпроқ фойда олинади.

Бозорга мослаша билиш тадбиркорлик қобилиятига боғлиқ бўлади. Бунинг уддасидан чиққан фирмалар ривожланиб кетса, бу иш қўлидан келмаган фирмалар ёпилиб кетади, улар ўрнига янгилари келади. Бозор механизми уддабуронларнинг танланишини ва иқтисодиётнинг улар қўлига ўтишини билдиради. Бозорларга хилма-хил фирмаларнинг кириб келиши ва ундан чиқиб кетиши доимо такрорланиб туради. Буни ҳам бозор механизми таъминлайди. Муайян товарга талабнинг ортиши билан унинг нархи ҳам ошади, бу унинг бозорини тадбиркорлар учун жозибали қилади. Улар ўз капиталини бозоргир товарни ишлаб чиқаришга ташлайди. Натижада мавжуд корхоналардаги ишлаб чиқариш кенгаяди, янги корхоналар очилади. Талабга биноан таклиф кўпайиб, бозорнинг тўйиниш даражаси ортади. Бу даража эса таклиф талабни нақадар қондира олишини билдиради. Дастлаб $T_6 > T_\phi$ ҳолати бўлса, кейинчалик $T_6 = T_\phi$ ҳолати, яъни мувозанатлилик пайдо бўлади. Ниҳоят таклиф кўпайиб кетганидан $T_6 < T_\phi$ ёки $T_\phi > T_6$ ҳолати юзага келади.

Бозорнинг товар билан таъминланиши ортиб борган сари товарнинг нафлилиги пасаяди. Бу ерда маргинал нафлилик қонуни амал қилади. Нафлилик пасайган сари товарларнинг сотилиши қисқаради, бозор нархлари тушади. Нарх пасайган сари иқтисодий фойда қисқариб боради, ниҳоят у ноллашади, яъни йўк бўлади. Шундай ҳолатда харажатларни пасайтириш ҳам иш бермайди, чунки нафлилик пасайганидан нархлар арзонлашганда ҳам бозорда товар ўтмай қолади. Бирок иқтисодий фойда ноллашган ҳолатда ҳам товарни ишлаб чиқариш тўхтатилмайди. Бу бир қарашда парадоксдек туюлади, яъни бемаъни ишдек кўринади. Аслида

оварни иқтисодий фойда келтирмайдиган нархда со-
ишнинг ҳам маъноси бўлади, чунки шундай ҳолатда
иқтисодий фойда олинмасида, харажатлар қопланади,
ъни кетган сарфларнинг қопланишини ва харажат тар-
ибидаги меъёрли фойдани тадбиркор олиб туришини
илдиради. Шу сабабли у бизнесни тарк этмайди. Нарх
асайишда давом этганда, дастлаб меъёрдаги фойда
ўқ бўлади, сўнгра ўзгарувчан харажатлар, ниҳоят до-
имий харажатлар қопланмай қолади. Харажатлар қоп-
анмай зарарига ишлаш бошланганда товарни чиқа-
иш тўхтатилади. Айтилган ҳодисаларни эркин мисол
илан таҳлил этамиз.

«А» фирма товарни чиқариб, ҳар бирини 10 дол-
ардан сотади. Шу 10 доллар фирманинг даромади
ўлиб, унинг 8 доллари харажат, 2 доллари иқтисодий
юйда. Айтилган 8 долларнинг 3 доллари доимий хара-
сат, 4 доллари ўзгарувчан харажат, 1 доллари меъёр-
аги фойда. Товарга талаб ортиб, нарх 11, 12, 13, 14
олларга етади. Харажатлар ўзгармаган тақдирда иқти-
одий фойда дастлаб 2 доллар бўлса ($10-8=2$), сўнгра
долларга тенг бўлади ($14-8=6$). Бу максимумлашган
юйда, чунки бу нарх (P) билан ўртача харажат (W_{or})
расидаги фарқ энг катта бўлганини билдиради. Фойда
аксимумлашганда бозор тўйиниб бўлади. Шундан эъти-
оран товарнинг нафлилиги пасайиб нарх туша бош-
айди. У чўққисига чиққанда $P=14$ бўлса, сўнгра у
асайишда давом этиб ўзининг дастлабки ҳолати $P=10$
а келади, охир-оқибатда $P=3$ ҳолатига келиб 5 доллар
арар кўрилади ($8-3=5$). Шунда фирмалар товар
иқаришни тўхтатиб, ўз капиталини муайян ишлаб
иқаришдан олиб кетади. Натижада ишлаб чиқариш
увватлари камаяди, таклиф қисқариб кетади, талаб
аклифдан ортиб, нархлар, бинобарин фойда оша бош-
айди. Шундай вазиятда ишлаб чиқаришга янги фир-
алар кириб кела бошлайди. Натижада таклиф кўпайиб,
талаб билан тенглашади, фойданинг максимумла-
лиши юз беради. Бироқ, ишлаб чиқариш кўпая бориб
оварлар таклифи яна талабдан ошиб кетади, фойда
амайиб, ишлаб чиқариш яна қисқара бошлайди. Хул-

лас, талаб-таклиф нисбатининг ўзгариши натижасида ишлаб чиқариш ҳаракатга келади, у доимо янгилашиб туради, эски товарлар ўрнига янги товарлар яратилади, товарлар таркиби узлуксиз равишда кенгайди.

Бозор механизми таклифни талабга мослаштириш билан чекланмасдан, янги талабни ҳам юзага келтиради. Бозорбоп товар ишлаб чиқариб фойда топиш иштиёқи, мутлақо янги ва эҳтиёжни тўлароқ қондирадиган товарларни яратиб, уларни бозорга таклиф этилишига олиб келади.

Талаб-таклиф механизми — бу иқтисодиётни доимо янгилаб, замон билан ҳамоҳанг қилувчи куч ҳисобланади.

Пул бозор механизмида қўлланиладиган ўта муҳим иқтисодий восита ҳисобланади. Пулга ҳамма нарсани сотиб олиш мумкин, у бойликнинг асосий шакли бўлади. Барча иқтисодий алоқалар пул ёрдамида ўрнатилади. Пулнинг кучи шундаки, усиз ҳеч бир иш битмайди, пули кўп киши иқтисодий ҳокимият соҳибига айланади, чунки у капитал сифатида ишлатилади. Пул бойлик тимсоли ва иқтисодий ҳокимият воситаси бўлганидан кишилар тан-у жони билан пул топишга, уни кўпайтиришга интилади. Бу интилиш эса иқтисодиётни ҳаракатга келтиради. Аммо у ўз-ўзидан эмас, балки иқтисодий эркинлик ва фаолият турини танлаш имкони бўлганидан мўъжизакор кучга айланади, чунки бозор тизимида пулни ўз манфаати йўлида, лекин рухсат этилган тарзда ишлатиш мумкин бўлади. Пулнинг кучидан келиб чиқадиган бошқа воситалар борки, булар жумласига кредит, фоиз ва иқтисодий санкция (жазолаш) кабилар киради. Кредит пулни қарзга олиш ва бунинг учун фоиз тўлашни ва қарзнинг ўз вақтида қайтарилишини билдиради. Бу эса қарзга кўтарилган пулни оқилона ишлатишга ундайди. Иқтисодиёт иштирокчиларининг пул тўлаш мажбуриятлари ҳам бўлади. Улар етказиб берган ресурслари учун ва харид этган истеъмол товарлари ва хизматлари учун уларнинг эгасига пул тўлашлари, давлатга эса солиқ тўлашлари

шарт. Бу тўловлар иқтисодий масъулиятни юзага келтиради. Мажбуриятлар бажарилмаган чоғда иқтисодий санкциялар қўлланилади. Бунда мажбуриятини бажармаганлар жарима тўлашади, улар билан алоқалар узилади, уларнинг мулки суд ҳукми билан сотиб юборилади, улар обрўсизланади.

Демак, бозор механизмида фақат манфаатни эмас, балки масъулиятни таъминловчи воситалар ҳам борки, булар кишиларни омилкор қилади, ишнинг қўзини билишга чорлайди, ўз ишига жавобгар бўлишини таъминлайди. Шунини инобатга олиб, Ўзбекистонда «Иқтисодиётни эркинлаштириш хўжалик юритувчи субъектларнинг ўз фаолияти учун иқтисодий ва молиявий масъулиятини ошириш демакдир»¹ деган фикрга амал қилинади.

Бозор механизми иқтисодиётга маъмурий йўл билан аралашиб, унинг устидан назорат ўрнатиш билан сиғиша олмайди. Шу сабабли давлат бозор механизмини ишлаб туришига тўсқинлик қилмай, унга йўл очиб бериши талаб қилинади. Бозор механизми худди соат механизми каби ўзи ишлаб туриши керак. Давлат бу механизм яхши ишламай қолганда, уни бураб, мойлаб гуриши керак, лекин ҳеч қачон давлат бу механизм ишини ўз зиммасига олиши мумкин эмас.

Бозор механизми объектив иқтисодий қонунларнинг ҳосиласи. Шу сабабли унинг ўзи ҳам объектив. Бироқ кишилар бу механизмдан оқилона фойдаланишга қодир бўладилар, ўз хатти-ҳаракатларини шу механизм галабига мос ҳолда уюштирадилар. Қаерда кишилар бозор механизмдан моҳирона фойдалана олсалар, шу ерда иқтисодий тараққиёт тезлашади, халқ фаровон яшайди. Бу ҳақда ривожланган мамлакатлар тажрибаси гувоҳлик беради. Кейинги пайтда Хитой ва Ҳиндистон каби мамлакатлар иқтисодиётининг ҳам шиддатли ўсиши бозор механизми тўлақонли ишлаб туришидан гувоҳлик беради.

¹ *И.А.Каримов.* Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда. Т.: Ўзбекистон, 1999, 37-бет.

13.4. Рақобат ва рағбат

Рақобат бозор механизмнинг ажралмас қисми. Уни иқтисодиёт субъектларини фаолликка ундовчи ва шу орқали иқтисодиётни ҳаракатга келтирувчи куч деб айтиш мумкин. Рақобат аёвсиз кураш бўлганидан у ҳеч кимни аямайди, иқтисодиётнинг барча иштирокчиларини сергак тортишга, жон сақлаш учун тинмай ҳаракат қилишга ундайди. Фирмалар товар ишлаб чиқарувчи бўлса, хонадонлар истеъмолчилардир. Шу боис уларнинг мақсади фарқланади, шунга биноан улар рақобатда турлича қатнашадилар. Рақобат шароитида «Ҳаракатда баракат бор», «Интилганга толе ёр» деган қоида амал қилади. Рақобат хўжаликнинг ҳамма соҳаларида борганидан унда барча иқтисодий фаол кишилар индивидуал тарзда ёки фирма жамоасига бирлашган тарзда қатнашадилар.

Бозор хўжалигидаги рақобат ким бўлишидан қатъий назар яхши ишлаганларнинг ютиб чиқишини билдиради. Шу жиҳатдан у иқтисодий ресурсларни тежамли ишлатишга, товар ва хизматларни кўплаб ва сифатли ишлаб чиқаришга ундайди. Унинг рағбат кучи фақат ишлаб чиқаришнинг ўзини ўсишга ундаш эмас, балки иқтисодий муносабатларни ҳам такомиллашувга мойил этишдир. У хўжалик юритишнинг энг самарали усулларини юзага келтиради, иқтисодий алоқаларнинг энг маъқулини топишга мажбур қилади.

Рақобат иқтисодий ўсишни таъминлайди, бу эса ўз навбатида рақобат доирасини кенгайтиради, янги рақобатчиларни юзага келтиради, чунки тадбиркорлар сафи кенгайиб боради.

Рақобат фирмаларни новацияга ундайди, яъни уларни илмий-техникавий янгиликларни излаб топиш ва жорий этишга рағбатлантиради, чунки шу йўл билан курашда ғолиб чиқиш мумкин. Новация биринчи навбатда янги товарларни яратиш, бор товарларни модернизациялашни, ишлаб чиқариш ва тижорат харажатларини камайтиришни билдиради. Албатта, булар

янги технологияни топиб, жорий этиш орқали юз беради. Рақобатда ютқазмасликнинг шарти новация учун пулни аямаслик ҳисобланади. Фирмалар сарф-харажатида фан-техника янгиликларини жорий этиш сарфлари салмоқли ўрин тутган шароитда улар ғалабага ишонишлари мумкин. Йирик фирмалар рақобатни назарда тутиб илмий-тадқиқот ва новация ишлари билан доимо шуғулланидилар. Бу номукамал рақобатда алоҳида ўрин тутади, чунки бу ерда сифатни ошириш ва харажатларни пасайтириш курашнинг асосий усули бўлади. Нарх пасайтирилган тақдирда ҳам фойдани йўқотмаслик учун товар ва хизматларни арзонга тушириш зарур бўлади, акс ҳолда фойда максимумлашмайди. Масалан, фирма рақобатда ютиш учун ўз нархини 10% га туширса, харажатлар ўзгармай қолганда унинг ялпи даромади, бинобарин оладиган фойдаси ҳам 10% га қисқаради. Бунга йўл бермаслик учун фирма ўз харажатларини 10% га қисқартириш йўлини излаб топади, чунки шундагина у мўлжаллаган фойдага эришади.

Сифат билан рақобат бўлганда фирмалар бозорга ўз рақибиникидан яхшироқ товарларни таклиф этиши зарур. Бунинг учун фирмалар харидорларга маъқул бўладиган янги товар намуналарини ўзлари ярагадилар, ёки ўзгалар яратган товар намуналарини ишлаб чиқариш ҳуқуқини сотиб оладилар. Монополиялар нарх билан эмас, балки кўпинча сифат билан рақобатлашадилар, сифатни таъминлаш учун илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларини олиб бориш керак, чунки фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий этмай туриб товар сифатини таъминлаб бўлмайди. Масалан, автомобиль компаниялари халқаро автосалонларда (кўргазмаларда) автомобилнинг супер янги моделларини намоиш этадилар. Улар автомобиль моделини яратиш чоғида янги техникавий ғояларни модел конструкциясида амалга оширадилар. Бу шундан дарак берадики, сифат билан рақобатлашув фан-техника тараққиётининг омилига айланади.

Рақобатда қўли баланд келишнинг яна бир шарти илғор технологиядан самарали фойдаланишга қодир бўлган малакали ишчилар ва мутахассисларни фирмага жалб этиш ҳисобланади. Бунинг учун фирмалар меҳнат бозорида харидор сифатида рақобат қилиш билан чекланмай ўз қўлида ходимлар малакасини оширишга, уларни янги касбга ўргатишга ҳам катта маблағ сарфлайдилар. Бунда инсон капиталига қилинган сарф пулни энг қулай жойлаштириш деб қаралади. Ҳозир рақобатлашувда инсон омилига бирламчи аҳамият бериш оммавий тус олган, айниқса, буни Япония мисолида кўриш мумкин. Японияда фирма ходимларининг иш сифатини ошириш тўғараклари уюштирилганки, улар рақобатбоп товарлар ишлаб чиқаришни мўлжаллайди. Бу ерда фирма ходимлари ўртасидаги ҳамжиҳатликка катта эътибор берилиб, ижтимоий низоларга йўл берилмайди, «Менинг фирмам — иккинчи уйим, менинг иккинчи оилам» қабилида иш кўрилади. Япония фирмалари ҳамма чоралар билан иш кучининг кўнимли бўлишига эришадилар. Инсон омилини тўла ишга солиш туфайли улар халқаро бозордаги рақобатда ҳам ютиб чиқадилад.

Рақобат хонадон аҳлининг фаоллигини ҳам юзага чиқаради. Хонадондаги ҳар бир ишловчи яхши иш жойини излаб топиш, унга жойлашгач уни йўқотмасликка интилади. Яхши иш жойи бу муқим иш билан таъминланган ва яхши иш ҳақи олинадиган жойдир. Шундай жой учун кураш доимий тус олади. Бу курашда ўз мақсадига эришиш учун ишчи ва хизматчилар меҳнат интизомига қатъий риоя этишлари, ялқовликка йўл бермасликлари, ташаббус билан ишлашлари, меҳнат унумдорлигини оширишлари ва ниҳоят товар сифатини таъминлашлари талаб қилинади. Иш ўрни учун кураш уларни билим даражаси ва касбий маҳоратини доимо ошириб боришига, ўз соғлигини авайлашига олиб келади. Рақобат болаларни хонадонда ўқитишга, уларга яхши тарбия беришга қаратилган харажатларини оширишларига олиб келади. Масалан, Корея Республикасида болаларга энг

замонавий билим бериш ва яхши тарбиялаш учун ўзига тўқ хонадонлар йилига 30 минг нафар ёш болаларни чет элга ўқишга юбориб, бунинг пулини тўлайдилар. Хуллас, меҳнат бозоридаги рақобат иш кучи сифатини оширади ва шу орқали иқтисодиётнинг ўсишини рағбатлантиради.

Рақобатда бозор хўжалигига хос **иқтисодий сараланиш** тамойили амал қилади. Бу ерда беллашувчилардан бири ютиб чиқса, бошқаси ютқзади. Шу сабабдан рақобат иқтисодиёт субъектларини қатъиян табақалашувига олиб келади. Бу энг аввал фойда миқдори, инвестиция имконияти, капитал миқдори, қарзни тўлаш қобилияти ва ниҳоят, иш ҳақининг ҳар хил бўлишида кўринади. Рақобатда ютиб чиққанлар иқтисодий жиҳатдан кучайиб кетсалар, ютқазганлар заифлашади, ҳатто хонавайрон бўлиб **банкрот** ҳолига тушадилар. Биз биламизки, банкрот бўлиш бу ўзининг мажбуриятлари ва тўловларини бажаришга қодир бўлмасликдир. Банкрот бўлган фирмалар ёпилади, сотиб юборилади ёки иқтисодий бақувват фирмаларга қўшилиб кетади. Иқтисодий сараланишнинг икки зидли оқибати бор. Биринчидан, ўз ишини уддалай олмаган фирмаларнинг синиши, энг ишбилармонларни танлаб олиб, иқтисодни уларнинг ишончли қўлига бериш бўлса; иккинчидан, бу зўрлари янада зўрайиб кетиши ва монополлашув тенденциясини юзага келтирадики, натижада эркин рақобат чекланиб қолади. Шу боисдан давлат ўзининг антимонопол тадбирлари билан синган фирмалар ўрнига янгиларини пайдо бўлишига кўмаклашади, чунки корхоналар кўп жойда рақобат қизғин боради. Бинобарин, рақобат самара бериши учун рақобатчилар ўртасида мувозанатни таъминлаш зарурки, бу монополлашувнинг олдини олиши керак бўлади.

Рақобатнинг кучи доимо ортиб боради. Қаерда рақобат муносиб ўрин эгалласа, шу ерда ишлаб чиқариш тез ривожланади ва жамият аъзоларининг турмуш даражаси юқори бўлади.

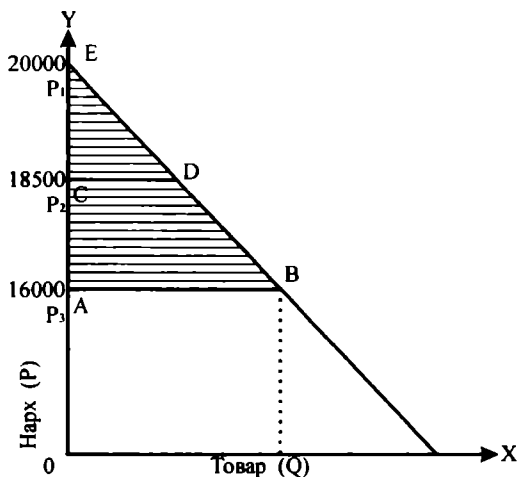
13.5. Бозор механизмининг самарадорлиги

Бозор механизмининг самарадорлиги унинг берган иқтисодий ва ижтимоий натижасидан иборат. Бу иқтисодий соҳада товар ва хизматлар ишлаб чиқаришнинг кўпайиши, бозордаги тўкинчиликнинг ҳосил бўлишидир. Бунинг натижасида иқтисодий фаровонлик таъминланади. Иқтисодий фаровонлик бозордан кўриладиган нафдан иборат. Рақобат бор бозорда истеъмолчи керакли товарларни ўзига маъқул нархда сотиб ола билиши, ишлаб чиқарувчи эса товарларни маъқул нархда сотиб фойда олиши керак. Бозорда харидор кўз остига олган товар учун тўлаши мумкин бўлган пул суммаси унинг тўлашга тайёрлигини билдиради, чунки у товарнинг нафлилигини қабул қилади. Бироқ рақобат бозорда шундай ҳолатга олиб келадики, харидор товарни ўзи кутган нархидан арзонроқ нархга олади. Шу икки нарх ўртасидаги фарқ **истеъмолчи ютуғи** бўлади. Масалан, харидор бозордаги ўзига маъқул полосга 20000 сўм тўлашга рози эди, лекин савдолашув туфайли уни 19000 сўмга олди. Бунда унинг ютуғи 1000 сўм ($20000-19000=1000$) бўлади. Харидорлар рақобати туфайли сотувчи товарини ўзи мўлжаллаган нархдан қимматроқ сотганда **сотувчи ютуғи** бўлади. Полос мисолига қайтсак, сотувчи уни 18000 сўмдан сотишга тайёр эди, бироқ бозор юришиб, у полосни 19000 сўмдан сотди. Натижада унинг ютуғи 1000 сўм бўлди ($19000-18000=1000$). Мисолдан хулоса чиқарсак, бозордаги мувозанат нархи ҳар икки томон учун ютуқ берди. Бу билан уларнинг манфаатлари уйғунлашди.

Рақобатли бозорда харидор ёки сотувчи кўзлаган нархдан амалдаги бозор нархи қанчалик кўп фарқланса, шунчалик улардан бирининг ютуғи кўпаяди. Полос мисолини эсласак, унинг бозор нархи 18000 га тушса харидор ютуғи 1000 сўмдан 2000 сўмга етади. Борди-ю бу нарх 20000 сўмга чиқса сотувчи ютуғи 1000 сўмдан 2000 сўмга етади. Бозордаги мувозанат нархининг ҳосияти шундаки, у кутилган ютуқни харидор билан сотувчи ўртасида тақсимлаб улар ман-

фаатини мувофиқлаштиради. Бу билан иқтисодиёт рағбатлантирилади.

Бозор нархи харидор кутган нархга тенг бўлганда ютуқ 0 га тенг бўлади. Борди-ю нарх харидор кутганидан кам бўлса у ютади, ошиқ бўлса у ютқизади. Полос мисолидаги истеъмолчи ютуғини чизмада тасвирласак у қуйидаги кўринишда бўлади (13.6-расм).



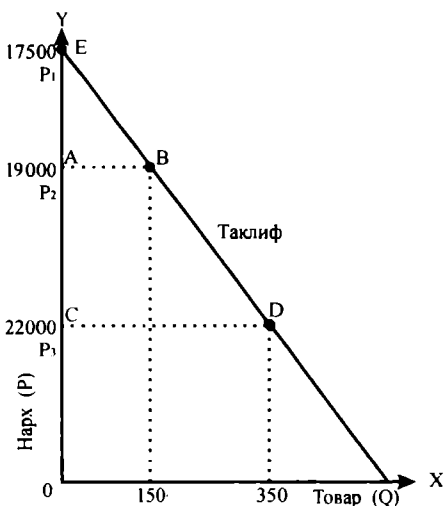
13.6 - р а с м. Истеъмолчининг ютуғи.

Чизмадаги АЕВ тўғри чизиқли учбурчак харидор ютуғини билдиради, чунки у товарни кутилган нархдан арзонга олди. Агар у товарни қимматроққа олганида, масалан, $P_2 = 18500$ сўмдан, унинг ютуғи CED учбурчакка тенг бўлар эди. Агар бозор нархи янада арзонлашганда, яъни $P_3 = 16000$ сўм бўлганда харидор ютуғи янада ортар эди. Агар нарх $P_1 = 20000$ бўлса харидор ютуғи ноллашар эди.

Бозорга сотувчи ҳам наф қўзлаб чиқади. Унинг ютуғи говарга қилган харажатлари билан товарнинг бозор нархи ўртасидаги фарққа тенг бўлади. Бинобарин, унинг оз ёки кўп бўлиши биринчидан харажатлар миқдори, иккинчидан, бозор нархи даражасига боғлиқ бўлади. Полос бозоридаги ҳолатни эсга олсак, у ердаги

сотувчи нархни 18000 сўмга мўлжаллаган эди, чунки унинг полосни бозорга етказиб бериш харажати 17500 сўм бўлган. Агар полос 18000 сўмдан сотилса, сотувчининг ютуғи 500 сўм бўлар эди. Полос 19000 сўмдан кетгани учун унинг ютуғи 1000 сўмга ошиб, жами 1500 сўм бўлган.

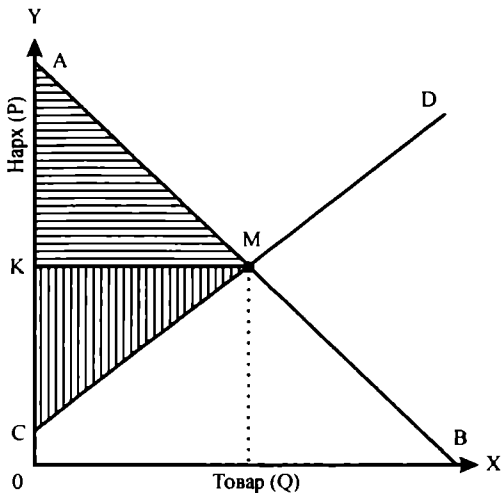
Бизнинг мисолимиздаги полоснинг бозор нархини инобатга олиб сотувчи (ишлаб чиқарувчи) ютуғи чизмасини ҳосил этсак, у қуйидаги кўринишга эга бўлади (13.7-расм).



13.7 - р а с м. Ишлаб чиқарувчи ютуғи.

Чизмада 3 хил нарх кўрсатилган. Нарх 17500 сўм бўлса сотувчи фақат харажатини қоплаб, ҳеч нарсалик бўлмайди. Агар полос нархи $P_2=19000$ бўлса сотувчи ютуғи 1500 сўмга етади. Борди-ю нарх $P_3=22000$ сўм бўлса, сотувчи ютуғи 3500 сўм бўлади. Бироқ бу нархни бозор кўтармайди. Шу сабабли сотувчи ютуғи CED учбурчаги шаклида қолади. Борди-ю нарх пасайиб 18000 сўмга тушса, сотувчи ютуғи AEB учбурчак шаклига эга бўлади. Расмдан кўриниб турибдики, $AEB < CED$ бўлган. Демак, ютуқ камайган.

Бозор механизмидаги адолатлилик шундан иборатки, у ютуқни харидор билан сотувчи ўртасида тақсимлайди, шу сабабли бозорда алоқа ўрнатишдан ҳар икки гомон манфаатли бўлади. Бизга маълумки, эркин бозордаги нарх талаб ва таклифнинг мувозанат ҳолатини билдиради. Натижада шундай миқдорда товарлар чиқариладики, уларнинг олди-сотдиси жараёнида ҳам истеъмолчиларнинг, ҳам ишлаб чиқарувчиларнинг ютуғи максимумлашади. Мувозанатли нарх шароитида ютуқнинг ҳар иккала тури амалда бўлади. Агар ютуқлар чизигини ёнлатган ҳолда кўрсатсак, унинг тасвири қуйидагича бўлади (13.8-расм). Чизмадаги АВ чизиги талабни, CD чизиги таклифни билдиради. Улар кесишган М нуқтада мувозанат ҳосил бўлган. АС оралиғидаги мувозанат нархи туфайли ютуқлар тақсимланган. КАМ учбурчакда истеъмолчи ютуғи, СКМ учбурчагида ишлаб чиқарувчи ютуғи ҳосил бўлган.



13.8 - р а с м. Мувозанатли бозордаги ютуқлар.

Ютуқларнинг адолатли тақсимланиши улар доимий деган гап эмас. Талаб кўпайиб кетса ишлаб чиқарувчи ютуғи ортади. Таклиф кўпайиб кетса, истеъмолчи

чи ютуғи ортади. Бу икки ҳолат нархнинг ошиши ва пасайиши билан боғлиқдир. Бозор тизими мукамал эмас, шу сабабли мувозанатлар бузилиб туради. Бунда ё истеъмолчи, ё ишлаб чиқарувчи ютуғи кўпроқ бўлади. Мувозанат тиклангач ютуқлар қайтадан тенглашиб олади.

Реал ҳаётда эркин бозор билан монопол бозор ёнма-ён туради. Монопол бозорда нарх юқори қилиб белгиланганидан бу ерда истеъмолчи ютуғи ишлаб чиқарувчи ютуғига айланади, чунки бу ерда мувозанат нархи бўлмаганидан ютуқ ишлаб чиқарувчи кўлига ўтади. Монопол ҳокимият бор жойда умумий ютуқ кўпроқ монополиялар фойдасига тақсимланади, чунки ишлаб чиқарувчи монополия бозорда юқори нарх ўрнатиб, истеъмолчига тегадиган ютуқни ўзиники қилиб олади. Бироқ бозор механизми монополияларнинг ҳаддидан ошиб кетишига йўл бермайди, чунки нархнинг юқори чегараси бўлиб, уни ҳеч бир монополия йўқ қила олмайди. Бу чегара олдинги бобларда айтганимиздек харид қобилиятидир. Монополия минг уринмасин ҳаддан ташқари юқори нарх билан ўз товарини кўп сота олмайди, чунки буни бозор кўтармайди. Шу сабабли монополия харажати билан у ўрнатган нарх ўртасида фарқ ютуқ сифатида чексиз кўпайиб бориши мумкин эмас. Лекин истеъмолчи ютуғининг бир қисми юқори нарх орқали монополия ихтиёрига олиниши турган гап. Бироқ монопол нархлар амал қилган тақдирда ҳам истеъмолчи ютуғи, у катта бўлмасада, сақланиб қолади. Хуллас, ҳатто монополиялар бозор механизми белгилаган чизиқдан тамомила чиқиб кета олмайдилар. Бу бозор механизмининг қудратли куч бўлишидан далолат беради. Бу кучга йўл бериш учун давлат монополиялар фаолиятини чеклаб, рақобатга йўл очиб туради.

Х у л о с а л а р

1. Бозор механизми — бу иқтисодий фаолликни таъминловчи барча воситалар мажмуаси бўлиб, булар иқтисодий иштирокчиларининг яхши ишлашини рағбатлантиради ва

ҳатто уларни бунга иқтисодий жиҳатдан мажбурлайди. Бу механизм асосида меҳнат мотивацияси ётадики, бу иқтисодий манфаатларни юзага чиқариш механизмига айланади. Бозор механизмини иқтисодиётни ҳаракатга келтирувчи ички кучлар деб айтиш мумкин.

2. Бозор механизмининг асосий воситаси нарх бўлиб, у бозордан келган сигнал вазифасини ўтайди, нархнинг ўзгаришига қараб нима иш қилиш зарурлиги аниқланади, шунга биноан ресурслар тақсимланган ҳолда ишлаб чиқариш юз беради. Нарх воситасида талаб ва таклиф тенглашиб, бозор мувозанати ҳосил бўлади, бунда товарлар сотилиб харажатлар қопланади, фойда кўрилади, истеъмолчилар талаби қондирилади. Бу билан ишлаб чиқариш учун қулай шароит яратилади. Бозор механизми иш берган жойда бозор лаёқатли бўлади, яъни ишлаб чиқаришнинг ўсишига стимул берилади.

3. Бозор механизмида фойдага интилиш деган нарса борки, бу иқтисодиётни ривожлантиради, чунки яхши фойда кўриш учун сифатли, яъни бозорсуйди товарларни кўплаб ишлаб чиқарган ҳолда уларнинг харажатларини камайтириш зарур бўлади. Бунинг учун ўз навбатида новация — янгиликларни жорий этишга борилади, янги ва янги товарларни мукамал технологиялар асосида яратиб бозорга таклиф этилади. Фойдага интилиш меҳнат унумдорлигини оширади, чунки шу йўл билан харажатларни пасайтириб фойдани ошириш мумкин бўлади.

4. Рақобат бозор механизмининг етакчи воситаси сифатида иқтисодиёт иштирокчиларини фаолликка ундайди, чунки фақат шу йўл билан рақобатда ютиб чиқиш мумкин. Нарх билан рақобатлашув харажатларни камайтиришга олиб келади. Сифат билан рақобатлашув эски, нафлилиги пасайиб бораётган товарларни, янги, нафлилиги юқори товарлар билан алмаштиришни таъминлайди. Иш жойи учун рақобат кишиларни ўз билими, малака ва иш маҳоратини доимо ошириб боришга ундайди, ишлаб турган жойини қадрлаш, бу ердаги иш сифати ва меҳнат унумдорлигини ошириб боришига рағбат беради. Рақобат иқтисодий танловга куч бериб, уқувсиз ва ишқўмасларни банкрот ҳолига тушириб бизнесдан сиқиб чиқаради, бизнесни ҳақиқий ишбилармон, янгиликка мойил бўлганлар қўлига беради.

5. Бозор механизмнинг кучи унинг иқтисодий самарадорликни таъминлай олишидадир. Бу механизм бошқа механизмлардан афзал бўлганидан жадал иқтисодий ўсишни таъминлайди. Бунга ишлаб чиқариш ютуқларини ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида оқилона тақсимлаб улар манфаатини юзага чиқариш орқали эришилади. Мукамал рақобат бўлганда бу ютуқ икки томон ўртасида тенг тақсимланади, номукамал (монопол) рақобатда эса бу ютуқ ишлаб чиқарувчилар фойдасига тақсимланади. Монополия рақобатга тўсқинлик қилганидан давлат антимонопол сиёсат юргизади.

Таянч тушунчалар

Бозор механизми; бозор мувозанати; лаёқатли ва лаёқатсиз бозор; иқтисодий сигнал; ресурсларнинг тақсимланиши; новация; реструктуризация; иқтисодий саралаш; истеъмолчи ютуғи; ишлаб чиқарувчи (сотувчи) ютуғи.

XIV б о б. ИҚТИСОДИЙ ЎСИШ

14.1. Миллий иқтисодиёт

Иқтисодий фаолият муайян мамлакатлар миқёсида икки даражада юз беради. Биринчиси микродаража, яъни фирмалар (корхоналар) ва хонадонлар даражасидаги иқтисодиёт бўлиб, бу микроиқтисодиётни ташкил этади. Бунинг қандай юз беришини олдинги бобларда кўриб чиқдик. Иккинчиси жамият миқёсида, яъни мамлакатларнинг миллий доирасида юз берадиган иқтисодий фаолият бўлиб, бу макроиқтисодиётни ҳосил этади. Шу бобдан эътиборан уни ўрганишга ўтамиз.

Миллий иқтисодиёт муайян мамлакатнинг ичида юз берадиган иқтисодий фаолият бўлиб, бунда фирмалар, хонадонлар ва давлат иштирок этади.

Ер юзида қанча мустақил мамлакатлар бўлса шунча миллий иқтисодиёт бор деб айтиш мумкин. Ҳозир дунёда 200 дан зиёд миллий иқтисодиёт мавжуд.

Миллий иқтисодиёт мамлакат мустақиллигининг таянчи ҳисобланади. Чунки у мустақилликни моддий жиҳатдан таъминлайди. Миллий иқтисодиёт муайян мамлакатда яратилган товар ва хизматлар, тўпланган моддий ва номоддий бойлик шу мамлакатга қарашли бўлишини, яъни миллий мулкчилик мавжудлигини билдиради. Миллий мустақиллик мамлакатдаги иқтисодий фаолият, ҳатто хорижликларга қарашли секторнинг фаолияти ҳам миллий манфаатларга зид эмас, балки бунга мос бўлишини билдиради. Миллий мулкнинг иқтисодиётдаги устуворлиги хориж мулкидан юз ўгиришини билдирмайди. Миллий иқтисодиётда хориж мулки бўлган капитал, товарлар, хорижликларнинг меҳнати ҳам қатнашади, бироқ булар назорат остига олиниб, улар миллий манфаатларга путур етказишига йўл берилмайди.

Иқтисодиётнинг миллийлиги уни бошқалар учун ёпиқлигини билдирмайди, аксинча у очиқ бўлади, таш-

қи дунё билан ўзаро манфаатли алоқага таянади. Бироқ миллий иқтисодиёт асосан ўзининг ресурсларига таянади, миллий анъаналар, одатлар ва қўникмаларни ўзида мужассамлаштиради. Ҳар бир миллий иқтисодиёт ўзининг таркибий тузилиши (структураси) ва даражаси жиҳатидан бошқалардан фарқланади. Бир ерда миллий иқтисодда экспорт ва импортнинг роли катта бўлса, бошқа ерда бунинг роли кичик бўлади. Миллий иқтисодиёт индустриал, аграр ва аграр-индустриал характерда бўлади ҳамда саноат ва қишлоқ хўжалигининг иқтисодиётдаги ўрни билан тавсифланади. Масалан, АҚШ, Англия ёки Германия иқтисодиёти индустриал бўлса, яъни саноатга таянса, Ўрта Осиё мамлакатлари иқтисодиёти ҳам қишлоқ хўжалиги, ҳам саноатга таянади. Шундай миллий иқтисодиёт ҳам бўладики, у на саноатга, на қишлоқ хўжалигига асосланади, у хизмат кўрсатиш (сервис)га таянади. Масалан, Гонконг ва Сингапур иқтисоди ривожланган мамлакат ҳисобланади, лекин у молиявий хизмат ва денгиз сув кемалари ва порти билан хизмат кўрсатишга асосланади.

Миллий иқтисодиётларнинг даражаси ҳам фарқланади. Шу жиҳатдан миллий иқтисодиётлар юксак ривожланган, ўртача, ўртачадан пастроқ даражадаги, кам ривожланган ва ўта қолоқ иқтисодиётларга ажралади.

Миллий иқтисодиётлар қанчалик фарқланмасин, барибир улар ҳамма учун умумий бўлган бозор қонунларига биноан ривожланади ва бу яратилган товар ва хизматларнинг кўпайиб боришида ифода этилади.

Макроиқтисодиёт миллий иқтисодиёт бўлар экан, бу иқтисодиётнинг яхлитлигини билдиради, барча фирмалар, хонадон хўжаликлари ва барча бозорлар фаолиятининг пировард натижаси бўлади. Макроиқтисодиёт жамиятнинг умумиқтисодий фаолияти бўлганидан бу ердаги ўзгаришлар қайтадан фирмалар ва хонадонлар иқтисодиётига таъсир этади. Демак, микро ва макроиқтисодиёт узвий боғлиқликда бўлади. Иқтисодиётнинг асосий иштирокчилари фирмалар ва хонадон хўжаликлари макроиқтисодий оборотда иштирок

этадилар. Улар бир-бирига ресурслар ва истеъмол товарларини етказиб берадилар. Хонадонлар ишлаб чиқариш омиллари бозорига меҳнат, ер ва капитал каби ресурсларни етказиб берадилар ва уларни сотишдан пул даромадига эга бўладилар. Бу ресурсларни фирмалар бозордан сотиб олиш учун пул шаклида харажат қиладилар. Улар ресурсларни ишлаб чиқариш омилига айлантириб товар ва хизматларни яратадилар, уларни истеъмолчилар бозорига чиқариб хонадонларга сотадилар. Ресурслар сотилган пайтда хонадонлар даромад олса, истеъмол буюмларини фирмалардан харид қилганларида харажат қиладилар. Шу тахлитда фирмалар ресурс олганда харажат қилсалар, ўз товар ва хизматларини сотишганда даромад оладилар. Фирмалар ва хонадонлар макроиқтисодий оборотнинг асосий иштирокчилари бўлсаларда, бу ишда давлат ҳам қатнашади. Давлат фирмалар ва хонадонларга ижтимоий хизматлар кўрсатади ва улардан унинг ҳақи сифатида солиқларни олади. Хуллас, иқтисодий оборот юз берганда фирмалар, хонадонлар ва давлат ўртасида иқтисодий алоқалар ўрнатилади. Буни қуйидаги чизмадан кўришимиз мумкин (14.1-расм).

Чизмадаги стрелка шаклидаги яхлит тўғри чизиқ товар ва хизматлар ҳаракатини, стрелка шаклидаги узилган чизиқ пул ҳаракатини билдиради. Чизмага кўра



14.1 - р а с м. Макроиқтисодий оборот.

товар ва хизматлар оқимига қарама-қарши равишда пул оқими юз беради, чунки товарлар ва хизматлар пулга сотиб олинади. Демак, макроиқтисодий оборотда фирмалар, хонадонлар ва давлат ўртасида товар ва хизматларни пул воситасида айирбошлаш, яъни товар-пул муносабатлари юз беради. Шу жараёнда иқтисодиёт иштирокчилари ўз товарини сотиб, бошқа товар сотиб олиш орқали ўз эҳтиёжини қондиради.

Макроиқтисодий оборот жараёнида иқтисодиёт икки секторга ажралади:

1. Реал сектор — бу яратилган товар ва хизматларнинг иқтисодиёт субъектлари ўртасидаги ҳаракати.

2. Пул сектори — бу субъектлар ўртасидаги товар ва хизматлар ҳаракатига қарама-қарши равишда юз берадиган пул оқимининг ҳаракати.

Реал сектордаги фирмалар ялпи ички маҳсулот яратишади.

Ялпи ички маҳсулот деганда маълум давр мобайнида мамлакат ичида пировард натижада яратилган товар ва хизматларнинг бозор қиймати тушунилади.

ЯИМ бу оралиқ, яъни қайта ишланадиган маҳсулот эмас, балки истеъмолга тайёр бўлганидан бозорда сотиладиган маҳсулотдир. Унинг бозорда сотилган нархи **бозор қиймати** бўлади. Бу қиймат товарнинг миқдори ва сифатини акс эттиради. ЯИМ ни фақат моддий шакли бор товарлар, масалан, озиқ-овқат, кийим-кечак, уй-жой, машина-ускуна ва транспорт воситаларининггина қиймати эмас, балки моддий шакли бўлмаган хизматлар, чунончи санъаткор, шифокор, ўқитувчи, юрист, сартарош кабилар хизматининг қиймати ҳам ташкил этади. ЯИМ га муайян даврда, масалан, бир йилда янгидан яратилган маҳсулотлар бозор қиймати киритилади. Аммо бунга илгари яратилган, лекин кейинчалик қайтадан сотилган маҳсулот қиймати кирмайди. Масалан, Ўзбекистонда 2003 йили ЎЗДЭУ заводи чиқарган турли русумли автомашиналарнинг 35 мингтаси сотилди. Уларнинг бозор қиймати ЯИМга кириди. Бироқ шу заводда 1997—2002 йилларда яратилган турли русумли автома-

шиналарнинг 5 мингтаси ўз эгалари томонидан бозорда қайтадан сотилди. Бу машиналарнинг бозор қиймати 2003 йилги ЯИМга кирмайди, чунки булар олдинги даврда яратилган. ЯИМга муайян мамлакатнинг ичқарисида яратилган маҳсулот ва хизмат киради. Шу мамлакат вакиллари бошқа ерда, яъни хорижда яратган товар ва хизматлари унинг ЯИМига кирмайди, аксинча бошқа мамлакатнинг ЯИМини ташкил этади.

Мамлакатнинг ўзида ва ташқарисида унинг вакиллари яратган товар ва хизматларнинг бозор қийматлари биргаликда Ялпи миллий маҳсулотни (ЯММ) ташкил этади.

ЯММдан жами амортизация ажратмаларини, яъни машина-ускуналар ва бино-иншоотларнинг тўзиган қисми қийматини чегириб ташласак, қолган қисми **соф миллий маҳсулот** ёки **миллий даромад** деб юритилади. Миллий иқтисодиёт ҳолатини тавсифловчи асосий кўрсаткич ЯИМ бўлади. Кўпчилик мамлакатларда ЯИМ ва ЯММ фарқланиши $\pm 1\%$ атрофида бўлади. Шу сабабли мамлакатнинг иқтисодий салоҳиятига баҳо берилганда ЯИМ асос қилиб олинади. ЯИМ бутун жамият иқтисодий фаолиятининг маълум даврдаги натижаси ҳисобланади. Унинг миқдори икки усул ёрдамида ҳисоблаб чиқилади:

1. Даромад усули. Бунда иқтисодиётнинг барча субъектларининг маълум даврдаги даромади жамланади. Бундан олинган ҳосила ЯИМга тенг бўлади. Бу даромадларга хонадонлар, фирмалар ва давлатнинг даромадлари киради.

2. Харажат усули. Бунда ҳамма иқтисодиёт субъектларининг харажатлари жамланади. Булар истеъмол, инвестиция, давлат хариди ва соф экспортдан иборат бўлади. Истеъмол сарфлари хонадонларнинг товар ва хизматлар хариди учун қилган харажати бўлади. Инвестициялар машина-ускуналар, кўчмас мулк (бино, иншоот, ер)ни сотиб олиш, хонадонларнинг уй қуриш, тайёр уй ёки квартираларни сотиб олиш харажатларидан иборат бўлади. Давлат хариди — бу давлат идора ва

ташкilotларининг товар ва хизматларни сотиб олишга кетган харажати. Бунга мисол қилиб давлатга қарашли меҳрибонлик уйлари, шифохоналар, университетлар, коллежлар, мудофаа вазирлиги кабиларнинг товар ва хизматларни харид этишини олиш мумкин. Соф экспортга келсак, бу экспорт ва импортнинг фарқидан иборат. Бу фарқ мусбат (+) бўлса, у ЯИМга кўшилади, агар у манфий (-) бўлса, ЯИМ дан чегириб ташланади.

Айтилган 2 усул билан ЯИМ ҳажмининг аниқла-ниши муайян пайтдаги иқтисодий оборотда даромад ва харажатларнинг тенг бўлишидан келиб чиқади.

14.2. Номинал ва реал ялпи ички маҳсулот

Жамият эришган иқтисодий натижани ЯИМ ҳажми белгилайди. Бироқ бунинг учун номинал ва реал ЯИМ ни фарқлантириш керак.

Номинал ЯИМ — бу товар ва хизматларнинг жорий нархларда ҳисобланган бозор қийматидир. Бу икки нар-сага боғлиқ бўлади. Биринчиси, товар ва хизматларнинг миқдори. Иккинчиси, булар нархининг ўсиши. Номинал ЯИМ инфляция таъсирида бўлган, яъни ундан тозалан-май туриб ҳисобланган маҳсулот бўлади. Бу нархнинг ўзга-ришига боғлиқ бўлганидан ҳақиқий иқтисодий натижа-ни тўғри кўрсатмайди. Эркин мисол олсак, А товар илгари 10000 дона чиқарилган бўлиб, ҳар бирининг нархи 5000 сўм бўлган. Бунда уларнинг бозор қиймати 50 млн. сўмга ($10000 \cdot 5000 = 50000000$) тенг бўлади. Кейинчалик А то-вар 10000 дона чиқарилган бўлиб, ҳар бирининг нархи 6000 сўмга етган. Демак, жами товарнинг бозор қиймати 60 млн. ни ташкил этган. Демак товар миқдори амалда ошмаган, лекин унинг бозор қиймати 20 % га ошган. Шунга қараб ЯИМ 20 % кўпайди деб ҳисоблаш хато бўлади, чунки унинг ҳажми нарх ҳисобидан ошган, амал-да эса унинг миқдори ўзгармай қолган.

Реал ЯИМ — бу базис нархларида ёки ўзгармас нархда ҳисобланган маҳсулотдир. Бу иқтисодиётнинг ҳақиқий ҳолатини кўрсатиб беради, чунки бу усулда маҳсулотнинг бозор қиймати инфляция таъсиридан холи

этилади, чунки ҳозирги маҳсулот олдинги давр нархида ҳисобланади. Олдинги мисолга қайтсак, «А» товардан 12000 дона чиқарилиб, ҳар бири жорий нархда 6000 сўмдан сотилганлиги учун унинг бозор қиймати 72 млн. сўмни ташкил этган. Агар буни олдинги йилдаги (бу базис йили) нарх — 5000 сўмдан ҳисобласак, унинг ҳақиқий бозор қиймати 60 млн. сўмни ташкил этади. Мана шу реал иқтисодий натижани билдиради.

Иқтисодиётда **ЯИМ дефлятори** деган кўрсаткич ҳам ишлатилади. Дефлятор ҳозирги нархни олдинги, яъни базис нархига нисбатан қанчалик ўзгарганлигини билдиради. Дефлятор (D_r) номинал ЯИМ (M_n) реал ЯИМ-

га (M_r) нисбати билан ўлчанади. Бунда $D_r = \frac{M_n}{M_r} \cdot 100$

бўлади. Масалан, муайян мамлакатда 2003 йилда $M_n=9,7$ трилл. бўлди, 2000 йилги нархда эса бу 5,7 трилл. эди.

Демак, $D_r = \frac{9,7}{5,7} \cdot 100 = 170$. Демак, нарх 1,7 марта, яъни 70% га ошган, шу ҳисобидан ЯИМ қиймати ўсган.

Макроиқтисодий вазиятга баҳо берилганда, нархлар ўзгаришини эътиборга олиб реал ЯИМ ни аниқлаш ва динамикасига қараб унинг ҳолатини аниқлаш керак бўлади.

14.3. Иқтисодий ўсиш

Миллий эҳтиёжлар узлуксиз қондирилиши учун иқтисодиёт доимо ўсиб бориши талаб қилинади. Чунки шундай йўл билангина кишилар истеъмолига зарур бўлган товар ва хизматлар кўплаб ва хилма-хил яратилади.

Иқтисодий ўсиш — бу иқтисодиётнинг ривожланиши, яъни ҳаётий неъматлар бўлган товар ва хизматларнинг ишлаб чиқарилишининг кўпайиб боришидир.

Иқтисодий ўсиш мутлақ ва нисбий бўлади.

Мутлақ иқтисодий ўсиш товар ва хизматлар қандай миқдорда кўпайганини билдиради. Буни (O'_m) аниқлаш учун реал ЯИМ нинг ҳозирги ҳажмидан (M_2)

олдинги ҳажми (M_1) чегириб ташланади. Бунда $O'_m = M_2 - M_1$ бўлади. Масалан, шу йили реал ЯИМ ҳажми 185 млрд. доллар бўлса, 5 йилдан сўнг бу 225 млрд. долларни ташкил этади. Бунда мутлақ иқтисодий ўсиш 40 млрд. долларга ($225 - 185 = 40$) тенг. Мутлақ ўсиш иқтисодий салоҳиятнинг катта ёки кичиклигини билдиради. Агар мамлакатнинг иқтисодий қудрати улкан бўлса, мутлақ ўсиш ҳажми катта бўлади. Агар унинг иқтисодиёти заиф бўлса, мутлақ ўсиш ҳажми кичик бўлади. Масалан, 2002 йилда мутлақ ўсиш АҚШда 110,9 млрд. доллар бўлса, Монголияда бу атиги 125 млн. доллар бўлди, яъни АҚШдан 88,8 марта кам бўлди.

Нисбий иқтисодий ўсиш унинг жадаллик суръатини билдиради ва фоизда ифода этилади. Уни (O'_n) аниқлаш учун ҳозирги реал ЯИМ ҳажмининг ўсиши дастлабки маҳсулот ҳажми билан таққосланади. Бунда

$O'_n = \frac{M_2 - M_1}{M_1} \cdot 100$ ҳосил бўлади. Масалан, олдинги

даврдa реал ЯИМ 630 млрд. долл., кейинчалик у 730

млрд. доллар бўлган. Бунда $O'_n = \frac{700 - 630}{630} \cdot 100 = 11,1\%$.

Айтилган даврдa ЯИМ ўсиш суръати 11,1 % бўлган. Лекин бу мутлақ ўсишни эмас, балки нисбий ўсишни билдиради. Мамлакатнинг иқтисодий салоҳиятига қараб нисбий ўсишнинг мутлақ салмоғи турлича бўлади. Масалан, бир ерда 1% иқтисодий ўсиш ЯИМ ни 5 млрд. долларга кўпайишини билдирса, бошқа ерда буни 60 млрд. долларга ошганини билдиради. Бироқ иқтисодий ўсиш қанчалик жадал кечса, шунчалик мамлакатнинг салоҳияти ҳам ошиб боради. Буни Хитой мисолида кўриш мумкин. Кейинги 20 йилда бу ердаги ЯИМ йилига 8—10% кўпайди. Агар 1993 йили Хитойнинг иқтисодий қуввати 630,2 млрд. долларлик ЯИМ берган бўлса, 2000 йилга келиб бу кўрсаткич 4000 млрд. долларни ташкил этди. Узоқ даврдаги иқтисодий ўсишни кузатсак, унинг суръатлари ҳар хил бўлганидан турли мамлакатлар ҳар хил даражага эришиб, улардан бири бой, бошқаси камбағал бўлиб қолганлигини кўраимиз (14.1-жадвал).

14.1 - ж а д в а л.

**Турли мамлакатларнинг иқтисодий ўсиш кўрсаткичлари
ва ҳозирги иқтисодий даражаси**

Мамлакатлар	Иқтисодий ўсиш даври	Дастлабки жон бошига реал ЯИМ, долл.	Сўйиги жон бошига реал ЯИМ, долл.	Иқтисодий ўсиш суръати, %	Ҳозирги (2002) жон бошига реал ЯИМ, долл.
Япония	1890—1990	842	16144	3,00	26070
Бразилия	1900—1987	436	3417	2,39	7250
Канада	1870—1990	1330	17070	2,15	28070
Германия	1870—1990	1223	14288	2,07	26220
АҚШ	1870—1990	2244	18258	1,76	35060
Хитой	1870—1990	401	1748	1,71	4390
Мексика	1900—1987	649	2667	1,64	8540
Буюк Британия	1870—1990	2693	13589	1,36	25870
Аргентина	1900—1987	1284	3302	1,09	9930
Индонезия	1900—1987	499	1200	1,01	2990
Покистон	1900—1987	413	885	0,88	1940
Ҳиндистон	1900—1987	378	662	0,65	2570
Бангладеш	1900—1987	349	375	0,08	1720

Жон бошига ҳисобланган реал ЯИМ бу иқтисодиёт эҳтиёжини қондиришга нақадар қодир эканлигини билдиради. Буни аниқлаш учун ЯИМ ҳажми аҳоли сонига бўлинади. ЯИМ ҳажми кўп бўлгани билан, агар аҳоли ҳам кўп бўлса жон бошига ЯИМ кам бўлади. ЯИМ ҳажми кичик бўлгани ҳолда аҳоли сони ҳам кам бўлса,

жон бошига ЯИМ кўп бўлиши мумкин. Масалан, 2000 йили Хитойда ЯИМ 4000 млрд. долл., Голландияда эса у 26,2 млрд. долл. бўлган. Демак Хитойнинг ЯИМи Голландияникидан 154 марта кўп. Бироқ Хитой аҳолиси Голландияникидан 79,9 марта кўп бўлганидан жон бошига ЯИМ 6,4 марта кам.

Маълумотлар иқтисодий ўсиш нотекис боришини кўрсатади. Агар илгарилари Англия энг илғор мамлакат бўлса, кейинчалик унинг ўрнини Япония, АҚШ ва Канада эгаллади. Хитой ва Ҳиндистон илгари орқада қолгани ҳолда, кейинги пайтда жадал ўса бошлади. Масалан, 2000—2003 йилларда Ҳиндистондаги иқтисодий ўсиш йилига 8% ни ташкил этди. Хитой ҳар 10 йилда ЯИМнинг 2 баробар кўпайишига эришди. Шундай вазифани ўз олдига Россия ҳам қўйган. Бу шундан дарак берадики, илғор мамлакатлар абадул-абад олдинда бориб, бошқалар орқада судралиб қолмайди. Буни ҳозирги иқтисодий ўсиш ҳам тасдиқлайди. Осиё арслонлари ҳисобланган Корея Республикаси, Малайзия, Тайван каби мамлакатлар жадал ривожланиб, қолоқликдан чиқа олдилар. Европада Норвегия ва Финляндия ҳам илғорлар сафига қўшилди. Улардаги ЯИМ ўсиши дунёнинг ўртача суръатидан анча ошиб кетди.

14.4. Иқтисодий ўсиш омиллари

Иқтисодий ўсиш ишлаб чиқаришнинг ривожланиши бўлар экан, бунга таъсир этувчи кучлар ишлаб чиқариш омилларидан бошқа нарса бўлиши мумкин эмас. Шу сабабли бу ресурсларнинг миқдори, сифати ва уларнинг нақадар самарали ишлатилишига боғлиқ бўлади, чунки ресурслар ишлаб чиқариш омилларига айланади. Ресурслар кўпайганда товарлар ва хизматлар олдингидан кўпроқ яратилади. Масалан, янги ерлар очилса, янги конлар, сув манбалари ишга туширилса, машина-ускуналар ва ишловчилар сони кўпайтирилса, шубҳасиз ишлаб чиқариш ўсади. Айни пайтда уларнинг сифати юқори бўлса, уларни сарфига нисбатан ишлаб чиқариш тезроқ ўсади. Агар янги очилган ерда

тупроқнинг табиий ҳосилдорлиги юқори бўлса, етиштирилган маҳсулот кўп бўлади. Очилган нефть конидаги нефть саёз жойлашган бўлиб, у тоза бўлса олинган нефть маҳсулоти ҳам кўп бўлади. Олтин конидаги руда таркибида олтин ҳиссаси кўп бўлса, табиий равишда, олтин қазиб олиш кўпаяди. Корхоналарда ишлатиладиган машина-ускуналар кўпайтирилса, ишловчилар сони ошса ҳам маҳсулот ишлаб чиқариш ўсади. Бироқ ресурслар чекланганлигидан, уларни тўхтовсиз кўпайтириб бўлмайди. Шу сабабли ресурслардан тежамли фойдаланиб иқтисодиётни ўстириш заруратга айланади.

Иқтисодий ўсиш юз бериши учун бозор талабига мувофиқ товар ва хизматларни яратиш керак бўлади. Биз биламизки, иқтисодий ўсиш ЯИМ кўпайишини англатади. ЯИМ эса товар ва хизматларнинг бозордаги қиймати. Агар улар сотилмаса бозор қиймати юзага келмайди. Шу сабабли бозорбоп товар ва хизматларни яратиш иқтисодий ўсишни таъминлайди. Ресурслар камёб бўлганидан, улардан самарали фойдаланиш иқтисодий ўсишнинг асосий шартига айланади, бироқ табиий ресурсларнинг оз ёки кўплиги ҳам ўз аҳамиятини йўқотганича йўқ. Шу сабабли Қувайт, Саудия Арабистони каби мамлакатларнинг иқтисодий ўсиши, улар ерининг нефтьга бойлиги билан изоҳланади.

Агар табиий бойлик эътибордан қочирилса ҳозирги пайтдаги иқтисодий ўсиш омиллари қуйидагилардан иборат бўлади:

1. Ишлаб чиқаришдаги **жисмоний капитал** саналган машина-ускуналарнинг техникавий даражаси, уларнинг юқори унум бера олиши. Агар машина-ускуналар қанчалик мукамал бўлса, шунчалик товар ва хизматлар кўп яратилади.

2. **Инсон капиталининг** сифат даражаси. Инсон капитали бу ишловчиларнинг билим даражаси, ишлаш маҳорати ва тажрибасидир. Инсон капитали жисмоний капиталдан фарқлироқ моддий шаклга эга эмас, уни кўз билан кўриб ёки қўл билан ушлаб бўлмайди, у инсоннинг жисмида мужассамлашган бўлади, инсон тирик экан унда сақланиб қолади. Бу капитал амалда

кишиларнинг меҳнат савиясида ифода этилади. Энг мукамал техника ҳам инсонсиз иш бермайди. Қерда иш кучи сифатли бўлса, шу ерда техника яхши натижа беради.

3. Ишлаб чиқаришнинг **технологик** усуллари. Бу муайян бозор шароитида ҳар қандай усуллар билан товар ва хизматларни яратиб, уларни ўз вақтида бозорга етказишни талаб қилади. Технологик новация (янгилашни) қанчалик тез борса, бошқа шарт-шароитлар ўзгармаган тақдирда ишлаб чиқариш шунчалик тез ўсади, чунки меҳнат унумдорлиги юксалиб, вақт бирлигида яратилган товар ва хизматлар кўпаяди. Миллий иқтисодиёт даражаси технологик новацияга тўғри мутаносибликда бўлади.

4. **Инвестициялар** миқдори ва таркиби. Ишлаб чиқариш инвестицияси — бу ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун юборилган моддий ва пул маблағларидир. Иқтисодий ўсиш инвестиция миқдорига тўғри мутаносибликда бўлади. Бироқ бу инвестиция янги технологияларга ва керакли соҳаларга юборилганда юз беради. Инвестиция капиталнинг жамғарилишини билдиради ва бу ЯИМ муайян қисмини қайтадан ишлаб чиқаришга жойлаштирилганда юз беради. Инвестициянинг ЯИМ даги ҳиссаси **инвестиция нормаси** деб аталади. Агар ЯИМ 560 млрд. доллар бўлиб, инвестиция миқдори 112 млрд. доллар бўлса, инвестиция нормаси 20% бўлади, чунки $\frac{112}{560} \cdot 100 = 20\%$ ҳосил бўлади. Инвестиция ўз йўналиши жиҳатидан 2 турга бўлинади:

1. **Моддий капиталга инвестиция** — бу ишлаб чиқаришнинг моддий омилларини кўпайтириш ва такомиллаштиришга юборилади.

2. **Инсон капиталига инвестиция** — бу кишиларнинг билим даражаси ва меҳнат малакасини оширишга, соғлигини таъминлашга юборилади.

Инвестиция чексиз ошиб бориши мумкин эмас, чунки бунинг ўз чегараси бор ва бу мамлакатнинг иқтисодий салоҳиятига қараб ҳар хил бўлади. Иқтисодиётда шундай қонуният борки, унга кўра инвестиция

нормаси иқтисодиёт даражасига **тесқари** мутаносибликда бўлади. Агар инвестиция нормасини I деб қабул қилсак $i_1 > i_2 > i_3 > \dots > i_n$ келиб чиқади. Буни ривожланган мамлакатлар тажрибаси тасдиқлайди. Бу мамлакатларда XX аср ўрталарида ишлаб чиқаришга инвестиция қилиш нормаси 20—25% бўлса, XXI аср бошларига келиб бу кўрсаткич 14—16% га тушиб қолди. Аммо инвестицияларнинг мутлақ ҳажми ўсди, чунки ЯИМ миқдори ошиб борди. Натижада инвестиция ўсимининг ҳар бир фоизининг миқдори кўпайди. Иқтисодиётда **инвестиция мультипликатори** деган нарса бор, бунга кўра инвестиция миқдорининг ўсишига нисбатан ЯИМнинг миқдори тезроқ кўпаяди. Мультипликатор инвестиция ўсимига (Δi) нисбатан ЯИМ қандай ўсганлигини билдиради, яъни бу $\frac{\Delta M}{\Delta i}$ демакдир. Иқтисодиёт ривожланиши билан инвестициянинг бу ишга қўшган ҳиссаси ортиб боради. Инвестиция бирлигининг иқтисодий ўсишдан иборат натижаси ортиб бориши учун, у иқтисодиётнинг илғор соҳаларига юборилиб, янги технологияни жорий этишга қаратилиши керак. Бу инвестицияларнинг новацияларга, яъни янгиликни жорий этишга юборилишини билдиради. Шундагина **мультипликация самараси** ортиб боради, яъни инвестиция бирлигига ҳисобланган иқтисодий ўсиш тез боради. Агар инвестиция эски соҳаларга қўйилиб, эски технологияга қаратилса самара бермайди, чунки товар ва хизматлар миқдори ресурс сарфига нисбатан тез ўсмайди ва энг муҳими эски соҳаларда яратилган маҳсулотларга талаб бўлмай, улар сотилмай қолади, натижада маҳсулот ва хизматларнинг бозор қиймати пасайиб, иқтисодиёт орқага кетади. Агар инвестициялар новацияга юборилса иқтисодиёт тез ўсади, чунки булар бозорда талаб бор товарларни янги юксак унумли технологияга таяниб ишлаб чиқарилишини билдиради.

Инвестиция ишлаб чиқариш омилларининг сифатини оширган тақдирда ишлаб чиқариш функциясини кучайтиради, бу эса биз олдинги бобларда кўрганимиздек ишлаб чиқариш ҳажмини унинг омилларига

боғлиқлигини кўрсатади. Агар маҳсулот ҳажмини Q_m , меҳнат миқдорини U , моддий капитал миқдорини K , инсон капиталини S , маҳсулот яратишнинг ишлаб чиқариш омилларига боғлиқлигини E , технология самарасини A деб олсак $\Delta Q = AE$ (ΔU , ΔK , ΔS) ҳосил бўлади. Инвестиция барча ишлаб чиқариш омилларини бири-бирига боғлиқ ҳолда такомиллаштирган тақдирда жадал иқтисодий ўсиш юз беради. Бироқ бу ерда иқтисодий ўсишни иқтисодиёт даражасига тескари мутаносибликда боғланиши бор. Агар иқтисодий даража қанчалик паст бўлса, бошқа шарт-шароит бир хил бўлганда, шунчалик инвестиция берадиган иқтисодий ўсиш жадал боради. Масалан, маҳсулот миқдори $Q=120$ бўла туриб инвестиция туфайли янгидан 12 та маҳсулот яратилса, иқтисодий ўсиш 10% бўлади ($\frac{12}{120} \cdot 100 = 10\%$). Агар $Q=6000$ бўла туриб, янгидан 180 та маҳсулот ишлаб чиқарилса иқтисодий ўсиш 3% бўлади ($\frac{180}{6000} \cdot 100 = 3\%$).

Бунда иккинчи ишлаб чиқариш ҳажми $120 < 6000$ бўлгани ҳолда, $12\% > 3\%$ келиб чиқади. Инвестициялар етарли бўлганда дастлабки иқтисодий даражаси паст мамлакатлар бу юқори бўлган мамлакатларга нисбатан жадалроқ ривожланади. Бундай ҳодисанинг тагида қўшимча капитал даромадлигининг пасайиб бориши ётади.

Бир ишловчига тўғри келадиган капитал ($\frac{K}{N}$) миқдори қанчалик кўп бўлса, инвестиция туфайли қўшимча киритилган капитал шунчалик маҳсулот ўсимини кам беради. Агар бу кўрсаткич ($\frac{K}{N}$) қанчалик кам бўлса, иқтисодий ўсиш шунча илдам боради. Бу меҳнат унумдорлиги даражасининг ўзгариши билан боғлиқ. Юксак унумдорлик бор ерда уни ўстириш қийин бўлади. Унумдорлик паст ерда кичик миқдордаги инвестиция ҳам иқтисодий ўсишни тезлатади, чунки даражаси паст жойда унумдорликни даражаси юқори жойдагига нисбатан кўтариш енгил бўлади. Бироқ инвестицияни мод-

дий капиталга юбориш билан чекланиб бўлмайди, чунки иқтисодий ўсиш учун инсон капитали ҳам такомиллашиб бориши керак.

5. **Таълим даражаси.** Иқтисодий ўсиш юз бериши учун моддий ва инсон капиталининг мукамаллиги бир-бирига мос бўлиши талаб қилинади. Бунинг учун ишлаб чиқаришнинг технологик даражасига иш кучининг сифати мос тушиши керак, акс олда янги технологиядан унумли фойдаланиб бўлмайди. Шу ўринда таълим даражасини кўтариш иқтисодий ўсиш омилига айланади. Таълим даражаси кишиларнинг билим олиш вақти нечоғлиқ узун бўлишига ва энг муҳими олинган билимнинг чуқур бўлишига боғлиқ. АҚШ да бир йил давомида олинган билим кейинчалик шу ўқиган кишининг иш ҳақисини 10% оширади, чунки бу унумдорликнинг ортишига олиб келади. Билимдонлар қанчалик кўп бўлса, шунчалик илмий кашфиёт ва технологик ихтиро кўп бўлади. Улар ишлаб чиқаришга кириб бориб, меҳнат унумдорлигини оширади. Илғор мамлакатларда меҳнат унумдорлиги ўсишининг $\frac{2}{3}$ қисмини технологик янгиликлар беради. Янгиликлар оммавийлашган сари иқтисодий ўсиш тезлашади. Масалан, Корея Республикасидаги технологик янгиликларнинг кўпчилигини АҚШ ва Японияда ўқиб келган олимлар ва мутахассислар яратган, улар ишлаб чиқаришга жорий этилиб, жадал иқтисодий ўсиш юз берган. ХХI аср янги технологиялар асри бўлади, шу боис иқтисодий ўсишда таълим ролининг янада кучайиши кутилади.

6. **Иқтисодий эркинлик** даражаси. Бу бозор кучларининг эркин амал қилишини ва иқтисодиётга таъсирини билдиради. Эркинликнинг пойдеворини хусусий мулк ташкил этади. Шу боис мулкнинг дахлсизлигини, унинг ўз эгаси манфаати йўлида ишлатилишини қонунчилик асосида таъминлаш иқтисодий ўсишнинг шарти ҳисобланади. Шу сабабли мулккий ҳуқуқ ҳимоя қилинган бўлиши зарурат ҳисобланади. Мулк соҳиби ундан ўз билганича эркин фойдаланиб, даромад чиқариб олиши керак. Шундагина у ташаббус кўрсатиб иқтисодий ўсишга ҳисса қўшади.

7. **Иқтисодиётнинг очиқлиги.** Бу миллий иқтисодиётни ўзгалар учун очиқ бўлишини, бу ерга ташқаридан ресурсларнинг эркин кириб келишини, экспорт ва импортнинг кенгайиб боришини англатади. Очиқ иқтисодиёт шароитида ресурслар, жумладан чет эл капиталли ишлаб чиқаришнинг керакли соҳаларига юборилиб, улар ривожини тезлаштиради, бу билан ЯИМнинг кўпайиб боришини таъминлайди. Очиқ иқтисодиёт ташқи савдонинг афзаллигидан фойдаланишга шароит яратади. Бироқ бунинг учун транспорт коммуникацияси ривожланган бўлиши керак. Шу сабабли сув йўли билан жаҳон бозорига чиқа оладиган мамлакатларда иқтисодий ўсишга эришиш нисбатан енгил бўлади. «Осиё арслонлари» ҳисобланган мамлакатлар қулай сув йўллари орқали жаҳон бозорига қўшилиб иқтисодиётнинг юқори марраларига етиб олишди. Қуруқлик билан ўралиб, сув йўли билан четга чиқа олмаган мамлакатларда очиқ иқтисодиётнинг афзаллигидан фойдаланиш муаммо бўлиб қолади.

8. **Халқаро бозордаги ҳолат.** Бу ташқи бозор конъюнктураси бўлиб, бу ерда нархларни пасайиб ва ошиб туриши экспорти катта мамлакатлардаги иқтисодий ўсишга таъсир этади. Экспорт товарлари нархи ошса ЯИМ ҳажми ортади. Борди-ю улар пасайса ЯИМ ҳажми ҳам қисқаради. Масалан, 2003—2005 йилларда жаҳон бозоридан нефть нархининг шиддат билан ўсиши уни экспорт қилувчи мамлакатлар иқтисодий ўсишига катта ҳисса қўшди.

9. **Мамлакатдаги демографик вазият.** Иқтисодий ўсиш жон бошига ҳисобланган ЯИМнинг кўпайишини билдирар экан, бу аҳолининг сонига ҳам боғлиқ бўлади. ЯИМ жон бошига ортиб бориши учун ишлаб чиқариш аҳоли сонига нисбатан тезроқ ўсиб бориши зарур. Агар аҳоли 2% ўсиб, ишлаб чиқариш 5% ўсса, жон бошига ЯИМ 3% га ортади. Аҳоли ўсишининг сустлашуви иқтисодий ўсишга кўмак берса, унинг тез ўсиши акс натижага келтиради. Шу боис иқтисодий ўсишга эришиш учун аҳолининг ўсиши тартибланиб туриши талаб қилинади.

Иқтисодий ўсишнинг омиллари бир хил амал қилмайди, шу важдан улар иқтисодиётга ҳар хил ҳисса қўшади. Уларнинг аксарият қисми меҳнат унумдорлигини ошириш орқали иқтисодиётни ривожлантиради.

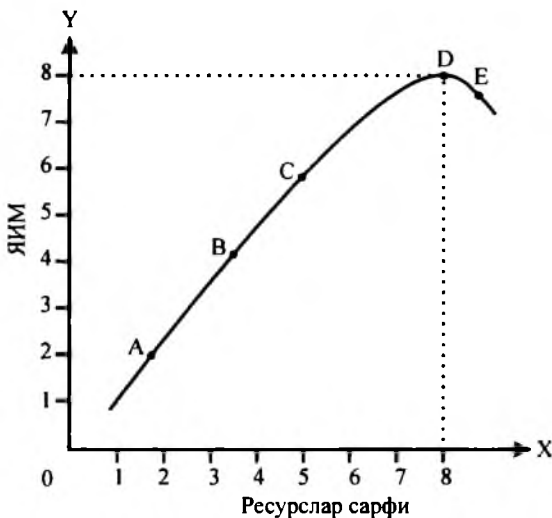
14.5. Иқтисодий ўсиш турлари

Иқтисодий ўсиш унга турли омиллар таъсирига қараб ҳар хил кечади. Иқтисодий ўсишнинг 3 тури мавжуд, булар ресурс талаб, ресурс тежам ва аралаш усуллар. Улардан ҳар бирини кўриб чиқамиз.

Ресурсталаб ўсиш юз берганда ЯИМ ишлаб чиқаришга қўшимча ресурсларни жалб этиш ҳисобидан кўпаяди.

Бу усул табиатан экстенсив бўлиб, кўп сарфлаб, кўп ишлаб чиқаришни билдиради. Бунда иқтисодий ўсишнинг миқдорий омиллари ҳаракатга келади, яъни янги ерлар ва конлар очилади, янги завод-фабрика ва цехлар қурилади, ишлаб турган станоклар, ишчи ва хизматчилар сони ортади, хом ашё, ёқилғи ва электроэнергия сарфи кўпаяди, бироқ меҳнат унумдорлиги ошмайди, маҳсулот бирлигининг сарфи камаймайди. Ресурслар сарфига мос равишда ЯИМ ўсади. Масалан, ресурслар сарфи 10% ортса, маҳсулот ҳам шунчага кўпаяди.

Бу усул ресурс сарфини кўпайтиришни талаб қилганидан иқтисодий ўсиш охир-оқибатда ресурсларнинг камёблигига бориб тақалади. Шу сабабли бу усул табиатан истиқболли ҳисобланмайди. Аксинча бу усул табиат ва унинг бойлигини авайлаб ишлатиш, унинг ресурсларидан эҳтиёткорлик билан фойдаланиш, экологик муҳитни ҳимоя қилиш талабларига жавоб бермайди. Бу усул устувор бўлганда ишлаб чиқариш узоққа бормайди, чунки ресурслар тугалланишига қараб у қисқаради. Буни чизмадан ҳам кўрсак бўлади (14.2-расм). Чизмадан шуни кўриш мумкинки, ресурслар сарфига мос равишда ЯИМ кўпайиб борган. А нуқтада 2 бирлик ресурс сарфига 2 бирлик ЯИМ олинган.



14.2 - р а с м. Ресурсталаб иқтисодий ўсиш.

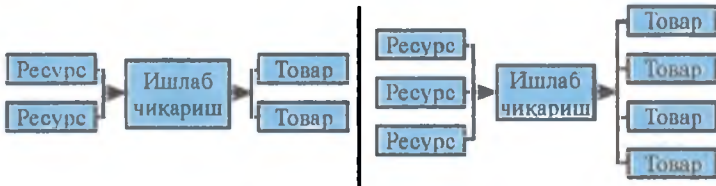
Д нуқтада 8 бирлик ресурс 8 бирлик маҳсулот берган. Шунга қадар АД оралиғида ЯИМ ортиб борган. Қуйилашган ёйсимон чизиқ DE оралиғида ЯИМ камайишга мойил бўлган, чунки ресурслар етишмаслиги ҳосил бўлган. Ресурсталаб усул амал қилганда ресурслар сифати ўзгармайди деб фараз қилсак, ЯИМ ўсими ресурс сарфи ўсимига тенг бўлади.

Ресурсталаб усул эҳтиёжларни тўлароқ қондиришга қодир бўлмайди. Шу сабабли **ресурстежам** иқтисодий ўсиш заруратга айланади.

Ресурстежам усул иқтисодий ўсишни ресурсларни тежаб-тергаб ишлатиш, товар ва хизматлар бирлигига кетадиган сарф-харажатларни камайтириш орқали таъминланишини билдиради.

Бу усул **биринчидан**, товар ва хизматларнинг миқдоран кўпайишини, **иккинчидан**, улар сифатининг яхшиланиб боришини тақозо этади. Бироқ бундай натижага ресурсларни самарали ишлатиш орқали эришилади, яъни ресурс бирлигини ишлатишдан кўпроқ ва сифатлироқ маҳсулот олинади. Масалан, қишлоқ хўжалигида

1 гектар ердан олдин 25 центнер ҳосил кўтарилган бўлса, кейинчалик 30 центнер кўтарилади. Саноатда 1 тонна металлдан 2 та станок ишлаб чиқарилган бўлса, металл тежам технология қўллангандан сўнг 3 та станок яратилади. Бироқ ресурс тежам ишлаб чиқариш ресурслар сарфи йил сайин мутлақ қисқариб боради, яъни ишлатиладиган станоклар сони, хом ашё, энергия миқдори, ишловчилар сони ҳадемай камайиб боради деган гап эмас. Аҳоли сони кўпаяди, унинг эҳтиёжи юксалади. Бу эса ресурсларнинг кўпайишини талаб қилади. Бироқ, ҳамма гап шундаки, ресурслар тежамли ишлатилганидан, ресурсларга нисбатан улардан олинган товар ва хизматлар тезроқ кўпаяди. Масалан, ресурслар 10% ортса, товар ва хизматлар 20% ортади. Бунда товар бирлигига кетган сарф икки марта қисқарган бўлади. Буни чизмадан кўриш мумкин (14.2 ва 14.3-расм).



14.3 - р а с м. Ресурсталаб ўсиш. 14.4 - р а с м. Ресурстежам ўсиш.

Расмлардан хулоса чиқарсак биринчи ҳолда ресурс миқдорига товар миқдори тенг бўлган ($2=2$), иккинчи ҳолда товар миқдори ресурс миқдоридан кўп бўлган ($4>3$), демак бунда ресурс бирлигидан олинган товар кўп, чунки товар бирлигига кетган ресурс сарфи қисқарган. Биринчи ҳолда битта товарга 1 бирлик ресурс кет-са ($2/2=1$), иккинчи ҳолда бир товарга 0,75 бирлик ($3/4=0,75$) ресурс кетган. Демак ресурс сарфининг қисқаришини мутлақ эмас, балки нисбий деб қараш керак.

Иқтисодий ўсишнинг икки усулидан фақат биттаси амал қилади деб ўйлаш нотўғри. Бир вақтнинг ўзида ҳар иккала усул ҳам биргаликда амал қилади, лекин улардан бири устувор бўлади. Мана шунда иқтисодий ўсишнинг **аралаш усули** келиб чиқади. Аралаш усул бўлганда иқтисодий ўсиш ҳам ресурсларнинг кўпайи-

шини, ҳам уларнинг тежалишини, юқорида айтганимиздек ресурслар сарфига нисбатан товар ва хизматлар кўпроқ яратилишини билдиради. Ҳозирги иқтисодиётда айрим усул соф ҳолда учрамайди, шу сабабли икки усул қоришмаси бўлган аралаш усул амалда бўлади. Шу сабабли қайси усулнинг устуворлигини билиш аҳамиятли, чунки шунга қараб иқтисодий ўсишнинг самарали йўлини белгилаш мумкин бўлади. У ёки бу усулнинг иқтисодий ўсишга таъсирини билиш учун ишловчилар сонининг ортиши ёки меҳнат унумдорлиги ортиши ҳисобидан ЯИМ ўсимининг қандай қисми олинганлигини билиш керак. Фараз қилайлик, ЯИМ 10 млрд. долларга кўпайди. Шундан 4 млрд. ишловчилар сонининг кўпайиши ҳисобидан, 6 млрд. меҳнат унумдорлигининг ортиши ҳисобидан бўлди. Демак, бу ерда ресурс тежам усул устуворлик қилади, чунки меҳнат унумдорлиги ҳисобидан иқтисодий ўсишнинг 60% ига эришилди. Ҳозирги иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда иқтисодий ўсишнинг 70—80%и меҳнат унумдорлиги ҳисобидан бўлади. Демак, бу ерда иқтисодий ўсишнинг ресурстежам ёки интенсив усули устуворлик қилган.

Ресурс тежам иқтисодий ўсишнинг асосий шarti — бу миллий иқтисодиётдаги меҳнат унумдорлигини оширишдир.

Миллий иқтисодиётдаги меҳнат унумдорлиги бутун жамиятдаги меҳнатнинг унумдорлиги бўлиб, моддий ва номоддий ишлаб чиқаришда банд бўлганларнинг ҳар бири ўртача қандай суммада ЯИМ яратганлигини билдиради.

Буни (U) аниқлаш учун ЯИМ қиймати (M) ишловчилар сонига (N) бўлинади. Бунда $U = \frac{M}{N}$ ҳосил бўлади. Агар муайян мамлакатда ишловчилар 12 млн. нафар бўлиб, улар бир йилда 600 млрд. долларлик товар ва хизматлар яратишган бўлса, миллий иқтисодиёт даражасидаги меҳнат унумдорлиги 50 минг ($U = \frac{600 \text{ млрд.}}{12 \text{ млн.}} = 50 \text{ минг}$) долларни ташкил этади.

Миллий иқтисодиётдаги меҳнат унумдорлиги барча корхоналар ва секторлардаги унумдорликнинг ҳосиласи, натижаси бўлади. Шу сабабли бунга турли соҳалар ҳар хил ҳисса кўшади. Бир ерда унумдорлик паст бўлгани ҳолда (масалан, қишлоқ хўжалигида), бошқа ерда у юқори бўлса, масалан, енгил саноатда, яна бошқа ерда масалан, электроника саноатида у янада юқори бўлади. Натижада меҳнатнинг миллий унумдорлиги ортиб боради. Шу сабабли иқтисодиётдаги структуравий (таркибий) силжишлар ёки **реструктуризация** иқтисодий ўсиш учун аҳамият касб этади. Бунда ишлаб чиқаришнинг янги замонавий тармоқлари жадал ўсади. Улар бозорбоп товарларни кам харажат қилгани ҳолда ишлаб чиқарадилар. Натижада ЯИМ тез ўсади ва бу ишда меҳнат унумдорлиги бирламчи ўрин тутди.

14.6. Иқтисодий ўсиш самарадорлиги

Иқтисодий ресурслар чекланганлигидан эҳтиёжларни тўлароқ қондириб фаровон яшаш учун иқтисодиётнинг самарадорлигини ошириш керак. Иқтисодиётнинг ўсиш **самараси** — унинг берган пировард натижаси бўлиб, бу ЯИМ қанчага кўпайганини билдиради. Масалан, АҚШ нинг ЯИМи 2000 йили 34,3 триллион доллар бўлса, 2001 йилга келиб 34,9 триллион долларга етди. Демак, иқтисодий ўсиш 600 млрд. долларни ташкил этди. Мана шу иқтисодий ўсиш самараси, лекин бу иқтисодий ўсиш қанчага тушганини билдирмайди. Буни билиш учун олинган натижа қилинган сарфлар билан қиёсланиши керак. Шунда иқтисодий ўсишнинг самарадорлиги келиб чиқади.

Иқтисодий ўсишнинг самарадорлиги — бу ўсишга қандай сарфлар билан эришилганлиги бўлиб, ЯИМ ўсимини сарфлар ўсими билан таққослаш орқали аниқланади.

Иқтисодий ўсиш самарадорлиги — бу макроиқтисодий фаолиятнинг натижаси ҳисобланади. Уни (S) аниқлаш учун ЯИМ ўсими (ΔM) сарфлар ўсими (ΔW)

билан нисбатланади. Бунда $S = \frac{\Delta M}{\Delta W}$ ҳосил бўлади. Энг аввал шу ўсимни аниқлаш керак. Бунинг учун шу йилги ЯИМ дан (M_2) олдинги йилдагиси (M_1), шу йилги харажатлардан (W_2) олдинги йилдагиси (W_1) айириб ташланади. Бунда $M_2 - M_1$ ва $W_2 - W_1$ ҳосил бўлиб, улар айирмаси ўсимни билдиради. Масалан, муайян мамлакатда шу йили ЯИМ 550 млрд. доллар бўлса-ю, олдингиси 500 млрд. доллар бўлса, унинг ўсими 50 млрд. долларга ($550 - 500 = 50$) тенг бўлади. ЯИМ яратиш учун шу йил 475 млрд. доллар, олдинги йили эса 450 млрд. доллар сарфланган бўлса, сарфлар ўсими 25 млрд. доллар ($475 - 450 = 25$) бўлади. Буни юқоридаги формулага туширсак, $S = \frac{50}{25} = 2$ келиб чиқади. Демак, сарф бирлиги 2 бирлик ЯИМ ўсимини берган. Демак, иқтисодиёт юксак даражада самарадор бўлган. Борди-ю бу кўрсаткич кейинчалик 2,2 бўлса самарадорлик ошган ($2,2 > 2$), агар 1,8 бўлса самарадорлик пасайган ($1,8 < 2,0$) бўлади.

Ишлаб чиқаришдаги сарфлар — булар ресурсларнинг сарфлари ҳисобланади. Булар меҳнат, моддий-ашёвий капитал ва информация сарфларидан ташкил топади. Булар биргаликда ЯИМ нинг сарфлар сифими ни ҳосил этади. Сифим ЯИМ қандай сарфлар билан яратилганлигини билдиради. Буни ЯИМ бирлигига кетган харажатлар ифодалади (14.4-расм).



14.5 - р а с м. ЯИМ харажат сифими.

Меҳнат сифими ЯИМ бирлигини яратиш учун сарфланган иш ҳақи ва мукофотлар сарфини, моддий-ашёвий сифим хом ашё, ёқилғи, материаллар сарфини, капитал сифим машина-ускуналар ва бино-иншоотлар сарфини ва ниҳоят инфорацион сифим информацияни топиш ва ишлатиш сарфларини билдиради. Бу сарф-

лар қанчалик кам бўлса, шунчалик ЯИМ харажатлар сифими паст бўлади, бинобарин самарадорлик ҳам юқори бўлади. Самарадорликни аниқлашда, демак, сарфлар ва натижалар таққосланади. Бу қандай сарф эвазига қандай натижа олинганлигини англатади. Муайян пайтда сарфлар самарадорликка ҳар хил йўналишда таъсир этиши мумкин. Улардан бири самарадорликни оширса, бошқаси уни ўзгартирмайди, яна бошқаси ҳатто уни пасайтириши ҳам мумкин. Демак, сарфлар натижаси фарқланади. Бироқ нима бўлганда ҳам натижа жами сарфдан ортиқ бўлиши керак, акс ҳолда иқтисодиёт ривожланмайди. Самарадорликни ошириш учун меҳнат, моддий-ашёвий, капитал ва информация сифимини пасайтириш талаб қилинади. Бунга ишлаб чиқариш омилларидан тўлароқ фойдаланиш орқали эришилади.

14.7. Самарадорликнинг ижтимоий аҳамияти

Самарадорлик иқтисодий фаровонликни оширишга хизмат қилади. Бу унинг ижтимоийлигидир.

Иқтисодиётда шундай қоида борки, унга кўра кишиларнинг иқтисодий фаровонлигини, улар товар ва хизматларни нақадар даражада ярата олиши белгилаб беради.

Кишилар ўз меҳнати билан яратган неъматларни истеъмол этадилар. Агар бундан ортиқ истеъмол этилса, тўпланган миллий бойлик еб юборилади ёки мамлакат ташқи қарзга ботиб қолади. Айни пайтда иқтисодиётни келажакда ривожлантириш учун инвестиция етишмай қолади, чунки истеъмол кўплигидан жамғарма ҳосил бўлмайди.

Шу боис турмуш фаровонлиги иқтисодиётнинг самарадорлигига боғлиқдир. Агар жамият қанчалик кам сарфлаган ҳолда кўп ишлаб чиқарса, шунчалик кишилар фаровон яшайдилар. Ҳозир дунёдаги мамлакатларда фаровонликнинг жиддий фарқланишини иқтисодиёт самарадорлигининг турлича бўлиши юзага келтира-

ди. Бой мамлакатларда самарадорлик юқори бўлганидан турмуш фаровонлиги юксак. Камбағал мамлакатларда аксинча, самарадорлик паст бўлганидан турмуш даражаси ҳам паст. Масалан, 2002 йили ривожланган мамлакатларда самарадорлик қолоқ мамлакатлардагига нисбатан 61,4 марта юқори бўлди. Шунга кўра биринчи мамлакатларда жон бошига истеъмол иккинчидан 62,7 марта кўп бўлган.

Ўзбекистонда ҳам аҳолининг фаровонлиги юқори эмас. Уни ошириб ривожланган мамлакатлардагидек фаровон ҳаётга эришиш учун самарадорликни муттасил кўтариш зарур.

14.8. Ялпи ички маҳсулотнинг ишлатилиши

Жамиятнинг меҳнати билан яратилган ЯИМ, биринчидан, аҳоли истеъмолини қондиришга, иккинчидан, келажакда иқтисодиётни ривожлантириш учун сарфланади. У тақсимланганда турли қисмларга ажралади.

1. **Истеъмол фонди.** Бу ҳар йилги истеъмолни қондиришга кетадиган қисм бўлиб, бу биринчидан **хусусий**, иккинчидан **давлат** истеъмоли учун хизмат қилади.

2. **Ялпи жамғарма фонди.** Бу иқтисодиётни ўстиришга юборилади.

ЯИМ асосий қисми **хусусий** истеъмолга юборилади ва бу хонадонлар ва фирмалар истеъмолдан иборат бўлади. Ҳозир ер юзида хусусий истеъмол ЯИМ нинг 2/3 қисмини ташкил этади. Хонадон истеъмоли унинг жорий эҳтиёжини қондиришга қаратилади. Бу ишловчиларнинг иш қобилиятини тиклаш, уни ривожлантириш, болаларни боқиб тарбиялаш учун кетади. Унинг ҳисобидан хонадонда инсон капиталини инвестициялаш ҳам юз беради. Фирмаларда **истеъмол** бу ресурслар истеъмоли бўлади, яъни ЯИМнинг машина-ускуна, хом ашё, ёқилғи ва турли материаллардан иборат қисми ишлаб чиқаришда ишлатилади.

Давлат истеъмоли — бу давлат идора ва ташкилотлари истеъмоли бўлиб, ижтимоий неъматларни, яъни

биргаликда истеъмол этиладиган хизматларни яратишга қаратилади. Бу амалда ижтимоий сектордаги истеъмол ҳисобланади, чунки бу сектор давлат тасарруфида туради. Давлатнинг турли идора, ташкилот ва маҳкамаларида ЯИМнинг ҳам ресурслардан, ҳам истеъмол буюмларидан, ҳам қурол-аслаҳадан иборат қисми ишлатилади. Турли истеъмолнинг ЯИМдаги ҳиссаси ўзгариб туради. Бу ҳар бир мамлакатнинг тараққиёт даражасига, давлатнинг ижтимоий сиёсатига боғлиқ бўлади. Қарерда давлат ўз зиммасига катта ижтимоий мажбуриятларни олса, шу ерда давлат истеъмоли кўп бўлади. Ўзбекистонда ҳам шундай. Бу ерда давлат аҳолини ижтимоий неъматлар билан канда қилмай таъминлаб туришни, хусусан билим бериш, соғлиқни сақлаш, ободончилик, экологияни ҳимоя қилиш, ҳуқуқ-тартиботни сақлаш каби хизматларни ўз зиммасига олган. Шу боис Ўзбекистонда давлат истеъмолининг ЯИМ ҳиссаси 2002 йили 20,7% ни ташкил этган. Бироқ аҳоли даромади ошиб, у бир қатор ижтимоий хизматларни ўзи сотиб ола билгани сари мазкур ҳисса камайишга мойил бўлади.

Ялпи жамғармани ЯИМ нинг бир қисми ҳосил этади. Бу қисмнинг ҳиссаси мамлакатнинг иқтисодий қудратига боғлиқ. ЯИМ қанчалик кўп яратилса, шунчалик у истеъмолдан кўпроқ ортиб қолиб жамғарма ҳосил этади. Жамғарманинг бир қисми аҳоли ва фирмаларники, иккинчи қисми давлатники бўлади. Аҳоли жамғармаси банклар ва молия бозори орқали инвестицияга юборилади, бундан ортиқ қисми унинг кўлида сақланади. Фирмалар жамғармаси инвестициялаш орқали уларнинг асосий ва айланма капиталини кўпайтиришга сарфланади. Давлат жамғармаси унинг истеъмолидан ортиб қолган маблағи бўлиб, ҳукуматнинг турли резервларини ҳосил этади.

Жамғарма таркибида **қарз фонди** бўлади, бу хонадон, фирма ва давлат ихтиёрида туради. Бу фонднинг пули бир ерда харажат бўлса, бошқа ерда даромад ҳосил этади. Давлат олган қарзини тўлаганда у харажат қилади, бироқ бу қайтариб берилган чоғда қарз берган

хонадон ва фирмалар учун даромад бўлади. Фирмалар ва банклар аҳолига қарз берганда харажат қилсалар, бу хонадонлар учун даромад бўлади.

ЯИМ қийматини солиқлар орқали давлат даромадига айланган қисми қарз фондини ҳосил этганда у 2 қисмга ажралади:

1. **Ички қарз фонди.** Бу турли фирмаларга давлат кредити шаклида берилади.

2. **Ташқи қарз фонди.** Бу бошқа мамлакатларга қарз бериш ва ташқаридан олган қарзнинг ўзини узиш ва унинг фоизларини тўлаш учун сарфланади. Ташқи қарз қанчалик кўп бўлса, бу қисмнинг ЯИМ даги ҳиссаси шунчалик катта бўлади ва аксинча.

ЯИМнинг турли йўналишларда ишлатилиши дунё мамлакатларида фарқланади. Бир ерда истеъмол фонди ҳиссаси катта бўлса, бошқа ерда жамғаришнинг ҳиссаси кўпроқ бўлади. Бир ерда давлат истеъмоли кўпроқ бўлса, бошқа ерда у кичикроқ бўлади. Бундай фарқларни келтирилган чизмадан ҳам пайқаб олиш мумкин (14.5-расм).

Иқтисодиёти ривожланган мамлакатлар, 2001 й.

Иқтисодиёти ўртача мамлакатлар, 2001 й.

Иқтисодиёти қолақ мамлакатлар, 2001 й.



14.6 - р а с м. Дунё мамлакатларида ЯИМ ишлатилиши.

Х у л о с а л а р

1. Миллий иқтисодиёт муайян мамлакат чегараси доирасида юз берадиган фаолият бўлиб, бу табиатан макроиқтисодиётдир. Макроиқтисодий оборот жараёнида реал ва пул секторлари юзага келади, бунда ресурслар ва тайёр маҳсулот

ва хизматлар пулга айирбошланади. Макроиқтисодий фаолият натижасида ялпи ички маҳсулот яратилади.

2. Ялпи ички маҳсулот қиймати — бу яратилган маҳсулот ва хизматларнинг бозор нархи. ЯИМ номинал ва реал маҳсулотдан иборат бўлади. Иқтисодий ўсиш реал маҳсулотнинг кўпайишини билдиради. Иқтисодий ўсишнинг мутлақ жиҳати унинг реал ҳажмининг кўпайиши бўлса, нисбий жиҳати унинг ўсиш суръатларини билдиради.

3. Иқтисодий ўсишга ресурслар миқдори, уларнинг сифати ва технология даражаси таъсир этади. Унинг омиллари жисмоний ва инсоний капитал, технология усуллари, инвестициялар, таълим даражаси, иқтисодий эркинлик даражаси, иқтисодиётнинг очиқлиги, халқаро бозор конъюнктураси (ҳолати) ва демографик вазиятдир. Булар иқтисодий ўсишга турли ва ҳатто қарама-қарши йўналишда таъсир этади.

4. Иқтисодий ўсишнинг 3 тури мавжуд, булар ресурс талаб, ресурс тежам ва аралаш усуллардир. Биринчи ҳолда ўсиш ресурсларни кўпайтириш ҳисобидан, иккинчи ҳолда уларни тежаб ишлатиш ҳисобидан, учинчи ҳолда ҳам ресурсларни кўпайтириш, ҳам уларни тежаш натижасида юз беради. Ҳозирги иқтисодиётга аралаш усул хос, лекин усуллардан бирининг устуворлиги мавжуд бўлади.

5. Иқтисодий ўсишнинг самараси унинг пировард натижасидир. Унинг самарадорлиги эса мазкур натижанинг харажатлар билан қиёсланишидир, бу нима сарфлаб, нимага эришилганлигини билдиради. Бу самарадорликни аниқлаш учун ялпи ички маҳсулот ўсими харажатлар ўсимига нисбатланади. Бу билан харажат бирлигига олинган натижа маълум бўлади. Бу натижа кўпайса самарадорлик ошган бўлади, у камайса акси юз беради. Самарадорликнинг ижтимоий жиҳати — бу фаровонликнинг ошишидир.

6. Ялпи ички маҳсулот пировард натижада хусусий истеъмол ва давлат истеъмолига юборилади ва ялпи жамғармани ҳосил этади. Жамғармани хонадонлар, фирмалар ва давлат ҳосил этади. Бу қисмларнинг нисбати миллий иқтисодиётнинг тараққиёт даражасига боғлиқ бўлади.

Таянч тушунчалар

Миллий иқтисодиёт; макроиқтисодий оборот; иқтисодиётнинг реал сектори; иқтисодиётнинг пул сектори; ялпи ички маҳсулот (ЯИМ); номинал ЯИМ; реал ЯИМ; иқтисодий ўсиш; иқтисодий ўсиш омиллари; иқтисодий ўсиш турлари; иқтисодий ўсиш самарадорлиги; хусусий истеъмол; давлат истеъмоли; ялпи жамғарма.

XV б о б. ИҚТИСОДИЙ БЕҚАРОРЛИК

15.1. Умумиқтисодий мувозанатлар

Иқтисодиёт бир маромда ривожланиши учун унинг турли томонлари ўртасида мувофиқлик бўлиши талаб қилинади ва буни улар ўртасидаги узвий алоқаларнинг мавжудлиги тақозо этади. Мувофиқлик **мувозанат** деб юритилади, унинг сифатли ва миқдорий жиҳатлари мавжуд. Сифат жиҳатидан мувозанат иқтисодиёт турли жиҳатларининг ҳамоҳанг, бир-бирига мос бўлишини билдиради. Миқдорий жиҳатдан қаралганда мувозанатнинг маълум ҳисобкитоби бор, кўрсаткичлари мавжуд. Шуларга қараб иқтисодиётда мувозанат ҳолати сақланган ёки бузилган деб айтиш мумкин. Мувозанатлар икки даражали бўлади. Биринчиси, қуйи ёки микро даража, яъни фирмалар ва хонадонлар фаолиятига хос мувозанатлар. Иккинчиси, юқори ёки макро даражадаги мувозанатлар, бу миллий иқтисодиётга хос бўлади. Мана шулар умумиқтисодий мувозанат бўлади. Фирма фаолияти турли жабҳаларини ўзаро қандай боғланишини олдинги бобларда кўриб чиққан эдик. Бу бобда умумиқтисодий мувозанатларни таҳлил этамиз. Улардан асосийлари — бу жами талаб ва жами таклиф мувозанати, товар ва пул мувозанати, даромадлар ва харажатлар мувозанати ва ниҳоят истеъмол ва жамғариш ўртасидаги мувозанатлар. Улардан ҳар бирини кўриб чиқамиз.

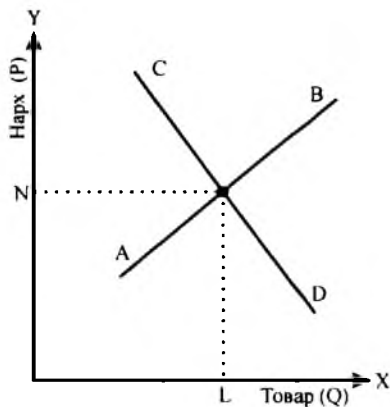
Жами талаб ва таклиф мувозанати. Индивидуал талаблар бирлашиб бозор талабини ҳосил этса, турли бозорлардаги талаблар мажмуаси жами талабни юзага келтирадики, бу бутун жамият аъзоларининг талабидир. Бунга жавобан жами таклиф юзага келдики, бу барча товар ишлаб чиқарувчиларнинг барча бозорларга чиқарган товар ва хизматларининг суммасидир. Унинг таркибига ташқаридан импорт этилган товарлар таклифи ҳам киради.

Жами талаб — бу барча истеъмолчилар (хонадонлар, фирмалар ва давлат идоралари)нинг муайян нарх бўлганда қандай миқдорда ва турдаги товар ва хизматларни сотиб ола билиши демакдир.

Жами таклиф — мамлакатдаги барча фирмалар ва индивидуал тадбиркорлар бозорга қандай ҳажмда товар ва хизматларни етказиб бериши демакдир.

Талаб ва таклифнинг ҳажми товарлар миқдори ва уларнинг нархига боғлиқ. Уларнинг ҳажмини пул-қиймат шаклида ифодалаганда бу товарлар миқдорининг улардан ҳар бири нархининг кўпайтмасига тенг бўлади. Айтайлик, барча истеъмолчилар 3 гуруҳ товарга талаб билдиради. Булар озиқ-овқат, кийим-кечак ва турли хизматлардан иборат. Озиқ-овқат 10 млрд. бирлик талаб қилинади, улардан ҳар бирининг нархи 5 доллар, кийим-кечак 1 млрд. дона талаб қилинади, унинг ҳар бирининг нархи 12 доллар, ҳаммаси бўлиб 2 млрд. бирликка тенг хизмат керак, унинг биттасининг нархи 3 доллар. Айтилганларни жамласак, $(10 \text{ млрд.} \cdot 5 \text{ долл.}) + (1 \text{ млрд.} \cdot 12 \text{ долл.}) + (2 \text{ млрд.} \cdot 3 \text{ долл.})$, жами талаб 68 млрд. долларга тенглигини кўрамыз $(50 + 12 + 6 = 68)$.

Мувозанат ҳосил бўлганда барча фирмалар ва якка тадбиркорлар 68 млрд. долларлик товар ва хизматларни бозорга таклиф этади. Бунда $T_6 = T_ф$, яъни $68 = 68$ ҳосил бўлади. Бундай тенглик юзага келиши учун товарлар нархи ҳам ишлаб чиқарувчиларга, ҳам истеъмолчиларга маъқул бўлиши зарур. Демак, жами талаб ва таклиф мувозанати муайян нарх

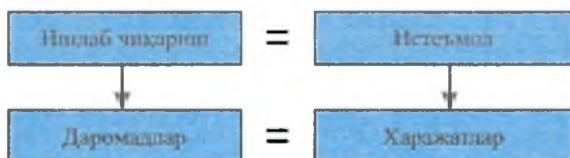


15.1 - р а с м. Жами талаб ва таклиф мувозанати.

бўлгандагина юзага келади. Мувозанат ҳолатини чизмада ифодаласак, у қуйидаги кўринишга эга (15.1-расм). Чизмага биноан жами талаб CD чизиги, жами таклиф AB чизиги билан M нуқтада кесишган, чунки нарх N бўлганда L миқдорда товар таклиф этилган. $CD=AB$ бўлганидан мувозанат юзага келган, яъни таклиф этилган (L) миқдордаги товарнинг нархи (N) бозор учун маъқул бўлганидан талаб қондирилган, демак, ҳамма товарлар сотилиб кетган. Барча фирмалар ва индивидуал тадбиркорлар харажатларини қоплаб фойда олишган, натижада ишлаб чиқаришни давом эттиришган. Бу билан иқтисодиёт ўсган.

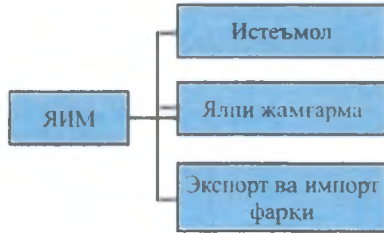
Жами талаб ва таклиф мувозанати ҳам статик эмас, балки динамик бўлади, яъни улар ўзгариб турган ҳолатда мувозанатлашади, чунки иқтисодиёт ривожланиб боради. Агар ҳозир $T_a=T_r$, $120=120$ бўлса, кейинчалик бу $128=128$, сўнгра эса $132,5=132,5$ бўлади. Демак, ҳар хил иқтисодий даражада турлича мувозанат юзага келади.

Даромадлар ва харажатлар мувозанати. Бу муайян вақтда (масалан, бир йилда) ишлаб топилган даромадлар ва харажатларнинг бир-бирига мувофиқ бўлишини билдиради. Маълумки, жамиятнинг даромади — бу ЯИМнинг қиймати бўлиб пулда ифодаланади. Бу даромадлар тўла сарфланиб, уларга керакли товарлар айирбошланади, натижада иқтисодиёт барча иштирокчиларининг эҳтиёжи қондирилади. Даромадлар-харажатлар мувозанати ишлаб чиқариш ва истеъмол ўртасидаги мувозанатни билдиради. Ишлаб чиқариш натижасида даромадлар олинса, улар харажат қилинган истеъмол қондирилади. Айтилган мувозанатни расмда ифодаласак у қуйидаги кўринишда бўлади (15.2-расм).



15.2 - р а с м. Даромадлар ва харажатларнинг мувозанат ҳолати.

Кўрсатилган мувозанатларнинг боғлиқлиги макроиқтисодий оборотда реал ва пул секторининг мавжудлигидан келиб чиқади. Ишлаб чиқариш ва истеъмол мувофиқлиги реал секторга хос бўлса, шунга биноан пул секторида



15.3 - р а с м. ЯИМ ишлатилишидаги мувозанат.

даромадлар ва харажатлар тенглиги келиб чиқади. Биз биламизки, реал сектордаги товар ва хизматларнинг пул-қиймат шакли бўлиб, бу пул секторидаги даромадлар ва харажатларнинг қарама-қарши оқимини келтириб чиқаради. Маълумки, даромадлар иқтисодиёт барча иштирокчилари ихтиёрига келган пул тушуми бўлиб, бу ЯИМ қийматига тенг бўлади. Даромадлар харажат қилинганда иқтисодиёт субъектларининг истеъмоли, чунончи хусусий ва давлат истеъмоли қондирилади, ялпи жамғарма ҳосил этилади, товарлар экспорти юз беради. Бироқ истеъмолни қондириш учун товарлар импорт ҳам қилинади. Экспорт ва импортнинг фарқи ЯИМнинг қандай ишлатилишини билдиради. Айтилган мулоҳазаларни чизмада тасвирласак, у қуйидаги кўринишга эга бўлади (15.3-расм).

Расмда тасвирланган мувозанат товар-пул муносабатлари шароитида даромадлар ва харажатларнинг тенглигини билдиради.

Истеъмол ва жамғариш мувозанати. Жамиятнинг истеъмоли у қанча ишлаб чиқарганлиги билан белгиланади. Бироқ ЯИМнинг ҳаммаси истеъмол этилиши мумкин эмас, албатта унинг бир қисми жамғарилиши керак, акс ҳолда иқтисодиёт ривожланмайди. Биз биламизки, иқтисодий ўсишнинг муҳим омили бу инвестициядир, унинг асосий манбаи эса жамғаришдир. Истеъмол ва жамғариш мувозанати уларнинг миқдоран тенглиги эмас, балки уларнинг оптимал нисбатда бўлишини билдиради. Бу ердаги оптималлик шундан иборатки, у бир вақтнинг ўзида иқтисодий ўсиш ва

фаровонликни таъминлаши зарур. Гап шундаки, ЯИМ миқдори муайян бўлганидан истеъмолнинг кўпайиши жамғаришни қисқартиради ва аксинча жамғаришнинг ортиши истеъмолни қисқартиради. Фараз қилайлик, ЯИМ 400 млрд. долларга тенг. Агар истеъмолга ундан 350 млрд. кетса, жамғаришга 50 млрд. доллар қолади. Борди-ю жамғаришга 70 млрд. кетса, истеъмолга 330 млрд. доллар қолади. ЯИМ миқдори чегараланганлигидан истеъмол ва жамғариш оптимал нисбатда бўлиши керакки, бу иқтисодиётнинг ўсишига қараб халқ фаровонлиги ошиб боришининг таъминланиши деганидир. Бу нисбат ҳам динамик, яъни ўзгарувчан бўлади. Масалан, ривожланган мамлакатларда XX аср ўрталарида ЯИМ нинг 75%и истеъмол этилса, 25%и жамғарилган. XXI аср бошига келиб ЯИМ нинг 15—20%и жамғарилса, унинг 80—85%и истеъмолга юборилади. Иқтисодиёт қанчалик ривожланган бўлса, шунчалик ЯИМ да истеъмол ҳиссаси катта бўлгани ҳолда, жамғариш ҳиссаси кичик бўлади, чунки иқтисодий салоҳият қудратли бўлганидан ЯИМ нинг нисбатан кам қисми жамғарилгани билан унинг миқдори катта бўлади, бу ҳолда иқтисодиёт бир маромда ўса олади. Иқтисодиёт заиф жойда ЯИМ нинг ўсиши жамғаришни кўп талаб қилади. Бироқ хориж инвестициялари кўп киритилса мамлакатнинг ўзида жамғариш қисқариб, истеъмол кўпайиши мумкин. Шу сабабли ҳозир иқтисодий салоҳияти турлича мамлакатларда истеъмол ва жамғариш нисбати фарқланади. Биз буни олдинги бобда кўрган эдик.

Товар ва пул мувозанати. Иқтисодиётда жами товарлар нархининг миқдори ва пул миқдори ўртасида мувофиқлик бўлганда товар-пул мувозанати ҳосил бўлади. Бу мувозанат ишлаб чиқариш даражасига мос равишдаги пул муомалада бўлишини билдиради. Иқтисодиёт пул билан тўйинган бўлиши зарурки, бу пулнинг керагича бўлишини, уни кам ёки ортиқча бўлмаслигини билдиради. Пул кўпайиб кетса, у қадрсизланади, пул камайиб кетса, олди-сотди ишлари ўз вақтида амалга ошмай қолади. Товар-пул мувозанати шуни бил-

дирадики, муомаладаги пул миқдорини (M_p) пулнинг айланиш тезлигига (V) кўпайтмаси ҳар бир товар нархининг (P) унинг миқдорига (Q) кўпайтмасига тенг бўлиши талаб қилинади. Бу иқтисодиётда $M_p \cdot V = P \cdot Q$ зарурлигини билдиради. Шундай бўлганда пул қадрининг барқарорлиги таъминланади, пулга ишонч сақланиб, уни ишлаб топишга интилиш мавжуд бўлади. Бунинг натижасида иқтисодий фаоллик юзага келади. Айтилган мувозанат бузилиб пул кўпайиб кетса, яъни $M_p \cdot V > P \cdot Q$ ҳолати келиб чиқса инфляция юз беради ва бу иқтисодиётга путур етказилади. Мувозанатнинг бузилиши пул етишмай қолганда, яъни $M_p \cdot V < P \cdot Q$ бўлганда ҳам юз беради. Бунда бозор алоқаларининг пул билан таъминланиши паст бўлади, товарлар вақтида сотилмай қолади, бинобарин ресурсларни харид этиб, ишлаб чиқаришни давом эттириш қийинлашади. Шу боис товар-пул мувозанатини сақлаб туриш заруратга айланади.

15.2. Иқтисодиётнинг цикли ўсиши

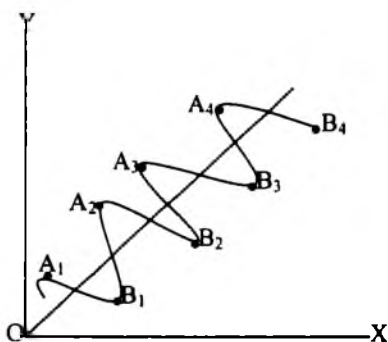
Мувозанатлар иқтисодий ривожланишнинг шартшароити ҳисоблансада улар ҳар доим ҳам мавжуд бўлавермайди. Улар бузилиб ва тикланиб туради. Улар бузилган пайтда иқтисодий беқарорлик пайдо бўлса, улар тикланган чоғда иқтисодиёт барқарор ўсади. Мувозанатларнинг сақланиб туришини иқтисодиётга хос **тенденция**, яъни **мойиллик** деб айтиш мумкин, чунки улар абадий сақланмайди, вақти-вақти билан бузилиб ҳам туради. Мувозанатларнинг бузилиб ва тикланиб туришидай ҳолат бозор иқтисодиёти учун хос бўлади, чунки бу унинг ички табиатидан келиб чиқади. Биз биламизки, хусусий мулкчилик иқтисодиёт иштирокчиларини бир-биридан ажратади, бозор эса уларни бир-бирига боғлаб туради. Ажралиш тарқоқликни, тарқоқлик эса ноаниқликни юзага келтиради. Бизга маълумки, бозордан ассиметрик ахборот келганда у бозордаги ҳақиқий ҳолатни акс эттирмайди, лекин унга биноан ишлаш юз берганда мувозанатлар бузилади. Бозор ти-

зимиди маълум даражада иқтисодий ноаниқлик, бинобарин тартибсизлик сақланиб қолганидан ҳар доим ҳам мувозанатлар сақланиб туравермайди. Улар вақти-вақти билан бузилиб туради.

Жами талаб ва таклиф мувозанати етакчи бўлганидан унинг бузилиши бошқа умумиқтисодий мувозанатларни ҳам изидан чиқаради. Бозор иқтисодиёти режали иқтисодиётга нисбатан катта афзалликларга эга, бироқ у идеал тарздаги мукаммал иқтисодиёт эмас, унинг ўз нуқсонлари ҳам бор. Булар жумласига юқорида айтган тарқоқлик, ноаниқлик ва мувозанатларнинг бузилиб туриши, иқтисодий тангликнинг вақти-вақти билан пайдо бўлиши киради. Шу сабабли бозор иқтисодиёти табиатан цикли иқтисодиётдир.

Бозор иқтисодиётининг цикли бўлиши унинг бир кўтарилиб, бир пасайиб туриш орқали ривожланиб бориши, яъни унинг ўсишининг тўлқинсимон шаклда бўлишидир.

Буни биз амалиётда кузатамиз, фалон мамлакат иқтисодиёти шунча фоизга ўсди, фалон мамлакатники эса шунча фоизга камайди деган хабарни эшитамиз. Ёки бўлмаса фалон мамлакатда кризис ҳолати юз берди, лекин иқтисодиётда жонланиш кузатилмоқда деган гапни ахборот воситалари бизга етказиб туради.



15.4 - р а с м. Иқтисодиётнинг тўлқинсимон ҳаракати.

Иқтисодиётдаги ҳаракат сувдаги тўлқиннинг бир кўтарилиб, бир пасайиб туришига қиёслангани. Дарҳақиқат иқтисодиёт ўсади, лекин бу кўтарилиш, пасайиш, сўнгра яна кўтарилиш шаклида бўлади. Буни чизмада кузатсак ҳам бўлади (15.4-расм).

Чизмадан шуни кўриш мумкинки, иқтисодиёт ўсиб бора-

ди. Бироқ у тўлқинланиб туради. A_1, A_2, A_3, A_4 нуқталарида иқтисодиёт кўтарилган. B_1, B_2, B_3, B_4 нуқталарида у пасайган. Демак, маълум давр мобайнида иқтисодиётдаги тебранма ҳаракат кузатилади.

Иқтисодиётнинг тебраниб туриши флуктуация дейилади.

Флуктуациянинг асосий сабаби жами талаб ва таклифнинг мувозанат ҳолатига кириши ва ундан чиқиб туришидир. Мувозанатлар сақланганда иқтисодиёт кўтарилади, улар бузилганда эса пасаяди. Иқтисодиётнинг бундай нотекис ҳаракати бозор тизимининг нуқсонидир. Бозор механизми идеал ишламайди, албатта. У яхши ишлаган пайтда, яъни лаёқатли бўлганда талабга биноан ресурслар оқилона тақсимланади, керакли товарлар ишлаб чиқилади, шу сабабли улар бир маромда сотилиб туради, натижада иқтисодиёт ўсиб боради. Бироқ шундай вазият ҳам бўлиб турадики, бозор механизми лаёқатсиз бўлиб қолади, яъни у ресурсларни керакли соҳаларга тақсимлашни тўла таъминлай олмайди. Бозор тўла ҳисобга олинмаганидан талаби қисқарган товарлар ҳам чиқарилади. Уларнинг бозори касод бўлиб, яхши фойда келтирувчи нархларда сотилмайди. Товарлар захиралари меъёридан ошиб кетади. Товарларни ишлаб чиқаришга кетган пул улар жисмида қотиб қолади. Товар сотиш қисқарганидан сарфланган пул вақтида қайтиб келмайди, натижада капитал обороти (айланма ҳаракати) секинлашади.

Бозор механизми гоҳ узлуксиз, яхши ишлаб, гоҳ лаёқатсиз бўлиб қолганидан иқтисодиёт гуркираб ўсиши билан унинг танг аҳволга тушиб қолиши ҳам юз беради. Мана шу унинг цикли ўсишидир. Бу иқтисодиётни турли босқичлардан ўтишини билдиради. Булар қуйидагича:

1-босқич. Юксалиш. Бу жонланиш ва бумни (гуркираб ўсишни) ўз ичига олади. Иқтисодиёт аввал жонланади, сўнгра у гуркираб ўсади. Дастлаб иқтисодий ўсиш жадаллашади. Масалан, у йилига 1—2% ўсса, сўнгра бу 3—4% га чиқади ва ниҳоят у чўққига чиққанда 6—8% ўса бошлайди.

Иқтисодиётнинг кўтарилиб энг юқори босқичга чиқиши бум дейилади.

Бум ҳолатида ЯИМ ишлаб чиқариш муттасил ошиб боради, бандлик ортади, фойда кўпаяди, пул қадри барқарорлашади, фирмалар ва аҳоли жамғармаси ўсади, турмуш даражаси ошади. Аммо бундай ҳолат абалдий бўлмайди, унинг ўрнига вақти-вақти билан танглик ҳолати ҳам келиб туради.

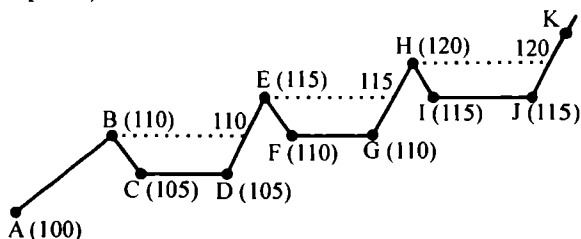
2-босқич. Рецессия. Бу кризис ва депрессия (турғунлик) дан иборат. Бозорда жами таклиф талабдан ошиб кетади, яъни бозорга чиқарилган товарлар у ерда туриб қолади. Кризис пайтида товарларнинг сотилиши қисқаради. Бу ишлаб чиқаришнинг қисқаришига олиб келади, ишчилар бўшатилиб юборилади, фойда камайганидан инвестицион фаоллик сўна боради. Ишлаб чиқариш қисқарганидан таклиф ҳам қисқариб талабга яқинлашади. Бироқ иқтисодиёт турғун ҳолатда, яъни бир ерда туриб қолади. Буни **депрессия** ҳолати деб юриртишади. Бу пайтда ишлаб чиқариш на ўсади, на пасаяди.

Кризис ва депрессия биргаликда **рецессия** деб аталади.

Рецессия иқтисодиётдаги танглик ҳолатини билдиради. Тангликнинг энг оғир шакли **стагнация** бўлади. Стагнация юз берганда танглик узоқ давом этади, иқтисодиёт ўзини тезда ўнглаб ола билмайди, оммавий ишсизлик юз беради, аҳолининг турмуш даражаси пасайиб кетади. Стагнация қанчалик кучли бўлса, шунчалик ундан чиқиш мушкул ишга айланади. Танглик оқибатида кўпчилик иқтисодий талофотга дуч келади. Фирмалар фойдадан айриладилар, ишчи ва хизматчиларнинг иш ҳақиси пасайиб кетади, давлат бюджетига тушум ҳам қисқаради.

Танглик маълум вақтгача давом этади, унинг узун ёки қисқа бўлиши тангликнинг нақадар чуқур бўлишига, бозор механизмининг лаёқатлигининг тикланишига ва давлатнинг тангликдан чиқиш чораларининг самарадорлигига боғлиқ бўлади.

Циклнинг қандай кечишини англаш учун бир мисолга эътибор қаратамиз. Айтайлик, муайян мамлакатда бумдан сўнг кризис бошланиб ишлаб чиқариш қисқариб кетди. Турғунлик — депрессив ҳолати юз берганда ишлаб чиқариш қисқарганича қолиб, унда ўзгариш бўлмайди. Жонланиш бошланганда у аввал 0,5—1,0% га, кейин 2—3% га ўсади, ниҳоят юксалиш бошланиб, у 5—6% га ўса бошлайди, бум юзага келади. Иқтисодиётнинг жадал кўтарилиши маълум вақт давом этади, жами талаб ва таклиф мувозанати бузилгач яна қайтадан иқтисодиётнинг пасайиши келиб чиқади. Буни чизмада тасвирласак, у қуйидаги кўринишда бўлади (15.5-расм).



15.5 - р а с м. Циклнинг такрорланиши.

Расмда иқтисодиётнинг А нуқтадан К нуқтага қадар 100 бирликдан 120 бирликка қадар ўсганини кўрамиз. Бироқ бу нотекис борган, аввал иқтисодиёт АВ чизиғида ўсган, сўнгра ВС чизиғида қисқарган, CD оралиғида, шу ҳолатда бир оз сақланган. Кейинчалик у яна DE оралиғида ўсган. Аммо пасайиш қайталаниб у қисқарган (EF), шу ҳолат яна сақланган (FG). Кейин эса у яна ўсган (GH), ниҳоят қисқарган (HI). Маълум вақт бу ҳолат сақланиб (IJ), сўнг яна иқтисод ўса бошлаган (JK). Чизмага кўра иқтисодиётнинг кўтарилиши, пасайиши ва турғунлиги ва яна кўтарилиши такрорланган. Бироқ иқтисодиёт бошланғич ҳолига сира ҳам қайтмаган, аксинча у ўсган ($120 > 100$). Ҳатто бир кризис ҳолатидаги ишлаб чиқариш даражаси олдинги кризисдагидан юқори бўлган ($C < F$, $F < I$). Чизмадаги узилган чизиқлар шуни кўрсатадики, депрессиядан ке-

Йинги жонланиш туфайли ишлаб чиқариш дастлаб кризисдан олдинги даражага чиқиб олади. Сўнгра ундан ошиб кетади, шундан бошлаб иқтисодий ўсиш бўлади деб айтиш мумкин.

Бозор иқтисодиёти табиатига цикли ўсиш хос. Шу сабабли биринчи кризис 1825 йилда кузатилган бўлса, энг сўнггиси 2002 йилда бўлди. Энг кучли кризис 1901, 1929—1933 йиллари юз берган. 1929—1933 йиллардаги кризис энг даҳшатли бўлиб, катта талофотларга ва фожиали ҳодисаларга олиб келган. Ишлаб чиқариш АҚШ да 25%га қисқарган, ишсизлик 35%га чиқиб кетган. Бу тарихда буюк депрессия номини олган.

Цикли ривожланиш иқтисодиёт ҳамма вақт ва ҳамма ерда айтилган ҳамма босқич (фаза) лардан ўтади деган гап эмас. XX асрнинг 60 йилларига қадар саноатлашган мамлакатлар иқтисодиёти 4 босқични (жонланиш, юксалиш, кризис, депрессия) бошдан кечирган. Бироқ шундан сўнг циклнинг ўзини ва унинг босқичларининг қисқариши ва ҳатто навбатдаги босқичнинг тушиб қолиши юз берган. Иқтисодиёт турғунлик ҳолатини четда қолдириб кризисдан юксалишга ўтиб кетган, кризис даври қисқарган, кризислар енгил кечган. Даҳшатли кризислар кейинги 70 йилда такрорланмади. Илгарилари кризислар кўпчилик мамлакатларда бир вақтда юз бериб халқаро мазмунга эга бўлса, кейинги 25 йилда кризислар айрим мамлакатларда учрайдиган бўлди. Иқтисодиётдаги тангликнинг кам учраши, унинг қисқа вақтда бўлиши ва енгил кечиши давлатнинг фаол антициклик чора-тадбирлари туфайли юз берган. Давлат танглик кезларида ўз буюртмаларини кўпайтирган, экспортга шароит яратиб берган, солиқларни туширган, бандликни, бинобарин даромадни ошириш ва шу орқали жами талабни кўпайтириш чораларини қўллаган.

Иқтисодиётдаги тўлқинсимон ҳаракат маълум вақтда юз бергани учун уни **даврий ҳодиса** деб айтиш мумкин. Аммо цикл даврининг узун-қисқалиги ўзгариб туради. XIX асрда ўртача цикл 8—12 йил давом этган,

XX асрнинг биринчи ярмида бу давр 6—8 йилга келиб қолган. XX асрнинг 80-йилларидан эътиборан бу даврнинг чўзилиши кузатилмади. Ривожланган мамлакатларда кейинги 25 йил давомида чуқур танглик бўлмай, бу энгил кечди, ўхтин-ўхтин ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръатларининг пасайиши, айрим пайтда депрессив ҳолат кузатилади. Энг сўнгги кризис 2001—2002 йилларда фақат Японияда кузатилди. Бу ерда ЯИМ 2001 йили 0,6%, 2002 йили 0,7%га қисқарди. Бунинг сабаби жами таклифнинг талабдан ошиб кетиши бўлди, чунки Япония ички бозори тўйиниб кўпгина узоқ муддатда ишлатиладиган товарларга талаб қисқарди, ташқи бозорда эса ўринбосар товарлар кўпайиб, Япония товарларига талаб камайди.

Ўтиш давридаги иқтисодий тангликни том маънодаги циклик кризис деб бўлмайди, чунки унинг сабаблари бошқача. Ўтиш даври мамлакатларидаги 90-йилларда юз берган чуқур танглик бозор иқтисодиётининг маҳсули эмас, албатта. Бу режали тизим инқирозининг давомидир. Режалаштириш механизми иш бермай қолган шароитда бозор механизми шаклланиб улгурмаганидан ўтиш даври иқтисодиёти аросатда қолади. Иқтисодий стимуллар издан чиқиб, иқтисодиёт пасая боради. Бу ерда пасайиш талаб ҳисобидан эмас, балки таклиф ҳисобидан бўлади. Таклифнинг қисқариши ресурсларнинг етишмаслиги натижаси бўлади, чунки ягона ресурс бозори тарқаб кетади, мамлакатлар ўртасидаги хўжалик алоқалари издан чиқади. Натижада ишлаб чиқариш қисқаради, ишсизлик кучаяди, аҳолининг турмуши оғирлашади. Ўтиш даврига хос танглик МДҲ мамлакатларида яққол кузатилди. Бироқ тангликнинг чуқурлиги ва давомийлиги ҳар хил кечди. Ўзбекистонда у нисбатан энгил бўлди, қисқа вақт давом этди (1991—1995 йй.). Ишлаб чиқаришнинг қисқариши тўхтаб, 1996 йилдан бошлаб унинг жонланиши кузатилди, 2001 йилга келиб, у 1991 йилги даражадан ошиб кетди.

15.3. Цикл турлари

Иқтисодий цикллар келиб чиқиш сабаблари, асл белгилари, оқибатлари ва давомийлигига қараб 3 турга бўлинади. Булар: катта, ўрта ва кичик цикллардир.

Катта цикллар. Булар иқтисодиёт тараққиётида узоқ давом этадиган давр бўлиб, одатда 50—60 йилга чўзилади. Иқтисодиётдаги туб бурилишнинг юз бериши билан тавсифланади. Катта цикл фан-техникадаги буюк кашфиётларнинг ишлаб чиқаришга жорий этилиши натижасида мутлақо янги технологияларнинг киритилиши билан ажралиб туради. Ишлаб чиқаришнинг янги истиқболли соҳалари юзага келади, улар технологик янгиланади, бу эса меҳнат унумдорлигини янги босқичга олиб чиқади. XX аср икки катта циклни бошидан кечирди. Биринчи цикл XIX асрнинг охиридан XX асрнинг ўрталарига қадар давр бўлиб, бу ички ёнув двигателларини, электр энергиясини, электр двигателларини, янги юксак унумли машиналарнинг пайдо бўлиши билан ажралиб туради. Иккинчи цикл XX асрнинг ўрталарида бошланган бўлиб, унинг 2010—2015 йилларга қадар давом этиши кутилади. Бу давр атом энергетикаси, компьютерлар, сунъий кимёвий материаллар, автоматлашган машиналар тизими, космик саноат пайдо бўлиши билан тавсифланади. Буларнинг ҳаммаси иқтисодиётдаги янги бурилиш даврини очган, чунки меҳнат унумдорлигини мислсиз даражага олиб чиққан, ишлаб чиқаришни тубдан янгилаб юборган.

Ҳозир кутилаётган яна бир катта цикл 2010—2015 йиллар оралиғида бошланиши тахмин қилинади. Бу цикл бошқариладиган термоядро энергетикаси, мини-электроника ва генинженерияси ютуқларининг ишлаб чиқаришга кириб бориши билан тавсифланади. Ишлаб чиқариш таркибининг тубдан янгиланиши, меҳнат унумдорлигининг жадал ошиб бориши кутилади. Янги цикл робототехникани ҳамма соҳаларда, ҳатто уй хўжалигида кенг қўлланиши билан ажралиб туради.

Ўрта цикллар. Бу катта цикллар мобайнида бир неча бор такрорланиб турувчи цикллар ҳисобланади. Бу цикл

ўртача вақт давомида (илгари 8—12 йил, ҳозир 6—8 йилда) бўлади. Катта цикл даврига хос бўлган технология такомиллашиб турганидан у ишлаб чиқаришда оммавий тарзда янгиланади, уларни эски, кам унумлиси янги, унуми юқориси билан алмаштирилади. Бу ишлаб чиқаришни кенгайтириб товар таклифини оширади. Таклиф ҳаддан ташқари кўпайиб кетганда у талабдан ошиб кетади. Мувозанат бузилиб, кризис ҳолати келиб чиқади.

Кичик-конъюнктура цикллари. Бу қисқа вақтда (3—4 йилда) такрорланувчи цикллار бўлиб, бозор конъюнктурасининг (ҳолатининг) жужий ўзгариши билан изоҳланади. Талаб эластик бўлганидан у тез ўзгариб туради. Чиқарилган товарларнинг таркиби, нархи ва сифати талабга жавоб бермай қолган кезларда уларнинг сотилиши қисқаради. Натижада ортиқча таклиф юзага келиб, бозор мувозанати бузилади. Бу қисқа муддатли иқтисодий тўлқинларни ҳосил этади. Иқтисод аввал кўтарилса, кейин пасаяди, сўнгра яна кўтарилади.

15.4. Иқтисодий беқарорликдан чиқиш

Иқтисодий беқарорлик муқаррар бўлсада, даврийдир, яъни у бир юзага келса, бир йўқолиб туради. Танглик ва иқтисодий ўсиш ўрин алмашиб турганидан беқарорликдан чиқиш юз беради. Рецессия маълум вақтдан сўнг тўхтайтиди, иқтисодиёт депрессив ҳолатидан чиқиб яна жонланади. Хўш, бу қандай юз беради? Бозор механизмининг ўзи иқтисодиётни беқарорликдан чиқишига шароит ҳозирлайди. Таклиф ортиб кетганлигидан, унга нисбатан талаб қисқаради, натижада нархлар туша бошлайди, нарх воситасида талаб ва таклиф мувозанатлашади. Янги мувозанат нархлари олдингисидан паст бўлиб, товарларнинг сотилишига имкон беради. Товарлар захираси қисқаради, уларни сотишдан келган пулни қайтадан ишлаб чиқаришга сарфлаш мумкин бўлади. Товарлар сотилиб турганидан пулни қарзга кўтариб ишлаб чиқаришга қўйилади. Янгидан

қўйилган пул технология янгиликларини киритишга юборилади, натижада харажатлар тушиб фойда кўпая боради. Фойда топиш ишлаб чиқаришни кенгайтиришга стимул беради. Ишлаб чиқаришнинг кенгайиб бориши бандликни ва шунга кўра даромадларни, бинобарин харид қобилиятини оширади. Бу ерда биз олдин кўриб ўтган **даромад самараси** иш беради, яъни даромаднинг ортиши талабни эластик қилиб товарлар сотилишини кўпайтиради. Талаб ошганидан нархлар ҳам кўтарилади, бунга жавобан эластик таклиф ҳосил бўлади, чунки товар сотишдан келган фойда кўпаяди.

Агар иқтисодиёт депрессияга кирганда паст нархлар асосида талаб ва таклиф мувозанатлашса, иқтисодиёт юксалаётганда юқорилашган нархлар замирида бозор мувозанати юзага келади. Демак, бозор механизмнинг ўзи талаб-таклиф мувозанатини тиклаб, иқтисодиётнинг юксалишига йўл очади. Бу билан бозорнинг лаёқатлиги намоён бўлади. Беқарорликдан чиқишнинг шарти фирмаларнинг **селектив** сараланиши ҳисобланади, яъни танглик шароитида заиф фирмалар ёпилади, бақувват, яшовчан фирмалар жон сақлаб қолади, иқтисодиёт улар қўлига ўтиб юксалиш юз беради. Кризис иқтисодиёт учун фақат тушкунлик эмас, балки уни заиф фирмалардан холис бўлиб, соғломлашиб олиши ҳамдир, бу эса иқтисодий ўсишга қайтадан имкон яратишни билдиради. Демак, кризис, биринчидан, талофот келтирса, иккинчидан, иқтисодиётнинг янгиланишини талаб қилади, бу билан унинг келажагига ижобий таъсир этади.

Тарихий тажриба шуни кўрсатадики, беқарорликдан чиқиб кетишни фақат бозор механизмнинг ўзига ташлаб қўйилса, танглик чўзилиб кетади, бундан жамият кўрган талофот катта бўлади. Шу сабабли давлат иқтисодиётга фаол аралашади, уни барқарорлаштиришга ўз ҳиссасини қўшади. Масалан, 1901 йилги кризис чоғида давлат иқтисодиётга унчалик аралашмай турганидан, ундан чиқиб кетиш анча чўзилиб кетган. 1929—1933 йилги кризис энг даҳшатли бўлишига қарамай ундан чиқиш енгил кечган, чунки давлат иқтисо-

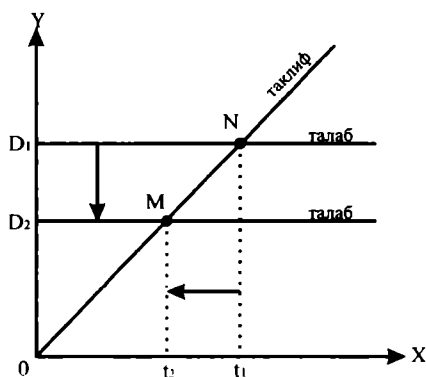
диётга фаол аралашган. 1975 йилги кризисдан чиқиш бундан ҳам енгил бўлган, чунки давлат тангликдан тез чиқиш учун ҳамма чораларни кўрган. Давлат иқтисодиётга фаол аралашган жойда рецессия қисқа вақтда бўлади, депрессия юз бермай иқтисодиёт кризис ҳолатидан жонланишга ўтиб кетади.

Давлатнинг кризисга қарши сиёсати икки йўналишда олиб борилади. Биринчиси, циклинг олдини олиш, танглик юз берганда ҳам унинг енгил бўлишини таъминлаш. Иккинчиси, юз берган танглик ҳолатидан кам талофот билан ва тезда чиқиб кетишни таъминлаш.

Давлат тангликнинг олдини олиш учун гоаят қизиқ кетган иқтисодиётни совитиш чораларини қўллайди. Иқтисодиёт қизиқ кетганда ишлаб чиқариш ҳаддан зиёд тез ўсиб таклиф жадал кўпаяди. Натижада таклифнинг тезда талабдан ошиб кетиши хавфи туғилади, фирмалар фойда кетидан қувиб товарларни кўплаб чиқариб бозорга ташлайдилар. Бу жами талаб-таклиф мувозанатининг бузилишига, бинобарин тангликка олиб келиши мумкин. Буни тушуниш учун эркин мисол оламиз. Муайян мамлакатда иқтисодиёт йилига 4% ўсса, бозорга 500 млрд. долларлик товар чиқарилади, талаб ҳам 500 млрд. доллар бўлганидан таклифга тенглашган бўлади. Агар иқтисодиёт йилига 6% ўсса, таклиф 750 млрд. долларга тенг бўлади, яъни 250 млрд. долларга ортади, талаб эса фақат 150 млрд. долларга ортади. Бунда 100 млрд. долларлик товарнинг мавжуд нархда сотилмаслиги вужудга келиши мумкин, чунки $750 > 650$ ҳосил бўлади. Шундай пайтда давлат ишлаб чиқариш ўсишини секинлаштириш чорасини кўради. Давлат ишлаб чиқаришни маъмурий тақиқлаш йўлидан бормайди, албатта. У иқтисодий чораларни қўллайди. Бунда давлат фирмаларга берадиган буюртмаларини қисқартиради, фирмаларга экспорт квотаси (меъёри)ни қисқартиради. Муҳими, давлат солиқларни оширади. Бу фирмалар фойдасини қисқартириб, ишлаб чиқаришга инвестиция қилишни чеклаб қўяди. Шунингдек, давлат қиммат пулларни ҳосил этади. Давлат фирмаларга

ўз облигацияларини сотиб, улардан қарз олади. Фирмалар қўлидаги пул давлат кўтарган қарз суммасига қисқаради, бу ҳам уларнинг инвестиция имкониятини торайтиради. Давлат банклар қўлидаги қарзга бериладиган пулни қисқартиради. Банк қарзга бериши мумкин бўлган пул таклифининг қисқариши унга талабни оширади, натижада банк фоизи ошади, бу эса пулнинг қимматлашувини билдиради. Пул қимматлашган тақдирда уни фирмалар камроқ миқдорда қарзга олади ва ишлаб чиқаришга қўяди. Бунинг натижасида таклиф қисқаради, унинг талабдан ошиб кетиши орқага сурилади.

Давлат иштирокида таклифнинг қисқариб талабга мослашувини чизмада ифода этсак, у куйидаги кўринишга эга бўлади (15.6-расм).



15.6 - р а с м. Талаб-таклиф мувозанатининг ўзгариши.

Чизмага кўра t_1 вақтга келиб иқтисод қизиб кетган. Талаб ва таклиф N нуқтасида кесишган. Бироқ талаб пасайиб D_1 нуқтадан D_2 нуқтага тушган. t_1 вақтидан бошлаб таклиф давлат таъсирида қисқарган, t_2 вақтига келиб, у қисқариб талабга етгунча пасайган. Агар илгари мувозанат N нуқтада бўлса, сўнгра M нуқта томон ҳаракат қилган. Талабни D_1 ва D_2 оралиғида қисқаришига қараб таклиф t_1 ва t_2 давр оралиғида

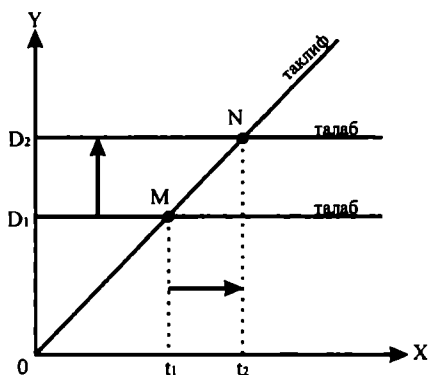
қисқарган. Шу пайтда иқтисодиётнинг совитилиши юз берган.

Иқтисодиёти тез ўсаётган мамлакатларда танглик хатарига йўл бермаслик учун уни совитиш чораларига қўл урилади. Иқтисодиётнинг қизиби кетиш аломатлари ишлаб чиқаришга нисбатан товарларнинг секинроқ сотилишида ифода этилади. Шунини инобатга олиб ишлаб чиқаришнинг ўсишини бир оз сусайтириш чоралари кўрилади.

Жами талабга давлатнинг таъсири бир неча йўналишда боради. Давлат энг аввал ўз буюртмаларини кўпайтиради, яъни бозордаги ўз талабини кенгайтиради. Давлат буюртмалари фирмалар учун кафолатланган бозор бўлиб, улар учун ғоят қулай ҳисобланади.

Давлат арзон пуллар сиёсатини қўллаганда у ўз облигацияларини фирмалардан сотиб олиб улар ихтиёридаги пулларни кўпайтиради. Бу билан фирмалар хариди кўпайтиради. Фирмаларнинг ресурсларга талабини ошириш учун давлат банклар фирмаларга қарз қилиб берадиган пулни кўпайтиради. Банклар пули кўпайганидан уни қарзга олиб ишлатиш нархи (фоиз) камаяди. Фирмалар арзон пулни кўпроқ олиб, ишлаб чиқаришга юбориладиган пулни кўпайтирадилар, бу билан бандлик табиий равишда ошади. Бандликнинг ошиши аҳоли пул даромадларини кўпайтиради, бу билан ҳам жами талаб ўсиб, у таклифга тенглашади. Давлат бандлики: жамоат ишларини, яъни ободончилик ишларини, янги қурилишни, чунончи ҳамма учун зарур йўллар, сув каналлари, спорт майдончалари кабиларни қуришни ташкил этади. Бу ишларда аҳоли банд бўлиб, унинг харид қобилияти, бинобарин талаби ҳам ошади. Давлатнинг талабни оширишга таъсири аҳолидан ўз корхоналари акциялари, олдин чиқарилган облигацияларини сотиб олиш, уларнинг фоизини тўлаш орқали ҳам юз беради. Шунингдек, давлат ўзининг ижтимоий дастурларига биноан муҳтожларга ёрдам пулини кўпайтиради. Бу ҳам талабни кенгайтиради.

Давлат таъсирида талабнинг ошиб таклиф даражасига чиқиши ишлаб чиқаришни тангликдан холи этади. Бозордаги мувозанатнинг талабни ошириш ҳисобидан тикланишини қуйидагича тасвирлаш мумкин (15.7-расм).



15.7 - р а с м. Талабнинг силжиши ва унга таклифнинг мослашуви.

Талабнинг давлат таъсирида ортиши таклифни ўзига чорлаб мувозанат ҳосил этганда талабнинг D_1 дан D_2 томон кўтарилиши юз беради. Бунга боғлиқ ҳолда таклиф t_1 дан t_2 томон силжийди. Улар мувозанатлашганда D_1 ва D_2 оралиғи t_1 ва t_2 оралиғига тенг бўлади. Силжишлар натижасида мувозанат дастлаб M нуқтада бўлса, сўнгра N нуқтага кўчади.

Талабни ошириш орқали давлат иқтисодиётни қиздиради, бу талаб пасайиб танглик ҳолати пайдо бўлганда ёки иқтисодиётда ланжлик юз берганда қўлланилади. Талабнинг ортиши қулай конъюнктура ҳосил этади. Аксинча, таклиф ортиб кетиб конъюнктурада ноқулайлик кутилганда иқтисодиёт таклифни қисқартириш орқали совитилади. Хуллас, иқтисодиёт гоҳ совитилиб, гоҳ қиздирилиб туриши тангликнинг олдини олади.

Х у л о с а л а р

1. Бозор иқтисодиётининг ривожланиши учун макроиқтисодий мувозанатлар таъминланиши шарт, булар жумласига жами талаб ва таклиф, даромадлар ва харажатлар, истеъмол ва жамғариш, ниҳоят товар-пул мувозанатлари киради.

2. Бозор тизимида мувозанатларнинг сақланиши тенденция тарзида бўлади, яъни улар тикланиб, бузилиб ва қайта тикланиб туришга мойил бўлади. Шу сабабли иқтисодий ўсиш тўлқинсимон, тебранма ҳаракат шаклида юз беради, бу цикли ўсишни ҳосил этади. Иқтисодиёт кўтарилганда юксалиш, у пасайганда рецессия ҳолати пайдо бўлади. Рецессия танглик бўлиб, кризис (пасайиш) ва депрессия (турғунлик)ни ўз ичига олади. Тангликнинг энг оғир кўриниши стагнация ҳисобланади.

3. Иқтисодиётда тўлқинсимон ҳаракат юз берадиган давр циклини ташкил этади. Цикли ўсишнинг сабаби бозор кучлари лаёқатсиз бўлиб қолганда макроиқтисодий мувозанатларнинг вақти-вақти билан бузилиб туриши, улар лаёқатли бўлганда қайтадан тикланишидир. Иқтисодиётда катта, ўрта ва кичик циклар бўлади.

4. Иқтисодиёт беқарорликдан ўз кучи билан чиқа олади. Бозор механизми нарх воситасида талаб ва таклифни тенглаштириб, ишлаб чиқаришни тангликдан чиқариб, уни ўсиш йўлига бура олади. Бироқ бу ўз ҳолига қўйилса узоқ вақтда юз бериши мумкин. Иқтисодиётни тангликдан тез чиқариш учун бунга давлат аралашивиши керак бўлади. Тангликнинг олдини олиш учун давлат иқтисодиётни совитади. Танглик юз берганда бундан чиқиш учун давлат иқтисодиётни қизитади. Бунга давлат қўлидаги воситалар билан жами талаб ва таклифларга таъсир этиш орқали эришади.

Таянч тушунчалар

Макроиқтисодий мувозанатлар; цикли иқтисодий ўсиш; флуктуация; юксалиш; рецессия; катта циклар; ўрта циклар; кичик конъюнктура циклари; селектив сараланиш; бозор кучлари; иқтисодиётни совитиш; иқтисодиётни қиздириш.

ХVI б о б. ПУЛ ТИЗИМИ

16.1. Пулнинг моҳияти ва иқтисодиёт учун аҳамияти

Макроиқтисодий оборотда товар ва хизматлар ҳаракатига қарама-қарши равишда пул ҳаракати юз беришини олдинги бобда кўриб чиққан эдик. Энди мана шу пул оқимини таҳлил этамиз. Иқтисодиётнинг пул тизимига пулнинг ўзи, пул эмиссияси (уни муомалага чиқариш), пулнинг шакллари, валюта режими (миллий пулни бошқа пулга алмаштириш тартиби), пул билан шуғулланувчи молия институтлари (банклар ва банкдан бошқа ташкилотлар) ва ниҳоят давлатнинг пул борасидаги (монетар) сиёсати қиради. Пул бозор иқтисодиётининг тани-ю жони ҳисобланади, чунки у пул билан тирик. Пул бозор муносабатларининг асосий воситаси, унинг ёрдамида барча иқтисодий алоқалар амалга оширилади.

Пул — бозор алоқаларининг ҳаммабоп ва универсал иқтисодий воситасидир.

«ПУЛ ПУЛЛИГИНИ ҚИЛАДИ»



— Сиз менга кўп яхшилик қилдингиз, сизга қандай миннатдорчилик билдиришни ҳам билмайман.

— Пул бор жойда бунақа бемаъни саволни бермайдилар.

Биз биламизки, бозор иштирокчиларининг ҳаммаси пулдан фойдаланадилар. Хонадонлар ресурсларни сотганда, фирмалар товар сотганда, давлат солиқ ундирганда пул олади. Шу пулга хонадонлар бозордан истъеъмол товарлари сотиб олади, фирмалар ресурслар олади, давлат эса ҳам ресурслар, ҳам истъеъмол товарларини харид этади. Пул солиқлар, бадал ва қарз каби мажбуриятларни тўлаш учун ҳам керак. Хуллас, пулсиз ҳеч бир иш битмайди, ҳеч кимнинг ҳожати чиқмайди. Пул молиявий активлардан бири, бошқаси эса акция, облигация ва сертификатлардир. Бироқ пул шундай активки, унга тўлов воситаси сифатида ҳамма вақт хоҳлаган товар ва хизматларни сотиб олиш мумкин, бошқа активлар воситасида эса бу ишни бажариб бўлмайди. Бунинг учун активларни олдин пулга сотиш керак. Масалан, «Ўзнефтгаз» компаниясининг акциясига, у қанчалик қадрли бўлмасин, бозорда ҳеч ким товар сотмайди, пулга эса албатта сотади. Ҳозирчалик ҳеч ким пулга ўхшатиб ишланган облигацияларга ҳам товар сотганича йўқ.

Пулнинг бозор иқтисодиёти учун беқиёс аҳамияти унинг функцияларида намоён бўлади. Пул 3 та асосий функцияни бажаради:

1. **Ҳисоб-китоб** ва иқтисодий ўлчов функцияси. Иқтисодий фаолиятнинг 2 хил ўлчами бўлади. Бири моддий ўлчам бўлса, иккинчиси пул-қиймат ўлчами. Маҳсулот ва хизматлар тури миллионлаб бўлганидан уларни моддий жиҳатдан бир ўлчамга келтириб, уларни таққослаб бўлмайди. Бу вазифани фақат пул бажариши мумкин. Пулнинг ҳаммабоплиги шундаки, ундан фойдаланмайдиган иқтисодий субъект умуман бўлмайди. Пул универсал восита бўлганидан, у ҳар қандай иқтисодий фаолиятнинг харажати ва натижасини аниқлайди. Хуллас, пул қиймат ўлчови вазифасини ўтайди. Қийматни ўлчаш дегани, кетган сарфхаражатларни, яратилган товар ва хизматлар миқдори ва сифатининг бозор нархида ифодаланишини билдиради. Нарх эса, биз биламизки, товар ва хизматлар харид этилган чоғда тўланадиган пулдир. Демак, пул қийматни нарх ёрдамида ўлчайди.

2. **Муомала воситаси** функцияси. Пул бу функцияни бажарганда олди-сотдига хизмат қилади. Сотувчи товарини пулга алмаштиради, бунда биз биламизки,

Т-П операцияси юзага келади. Харидор эса ўз пулини товарга айирбошлайди, бунда П-Т операцияси юзага келади. Пул универсал тўлов воситаси сифатида ҳамма ерда қабул қилинади, чунки пулга алмаштирилмайдиган товар умуман бўлмайди. Пулни товарга айирбошланиши бир лаҳзали иш эмас, бу тўхтовсиз давом этади. Шу сабабли пул қўлдан қўлга ўтиб доимо ҳаракатда бўлади. **Пул инсониятнинг буюк кашфиётларидан биридир.** Бу билан айирбошлашда улкан қулайлик пайдо бўлган, айирбошлаш сарф-харажатлари мислсиз даражада қисқарган. Масалан, бартер чоғида бир маҳсулотга бошқа керакли маҳсулотни дарҳол топиб алмаштириш амри-маҳол иш бўлади. Фараз қилайлик, агар деҳқон сигирини мотоциклга алмаштирмоқчи бўлса, мотоцикл эгасига сигир керак бўлмайди, унга уй керак, уй эгасига эса мотоцикл эмас, балки музлатгич керак. Шу тахлитда деҳқон мотоцикл эгасига керакли товарни топиб, унга сигирини алмаштиргунча кўп овора бўлади, талай вақт сарфлайди. Пул бор жойда бундай узоқ оворагарчилик бўлмайди. Сигир дарҳол пулга сотилиб, пулга мотоцикл олинади. Пулнинг борлиги туфайли икки товар эгасининг иши бир зумда битади. Пул товар айирбошлашни жадаллаштирганидан иқтисодий ўсишга катта ҳисса қўшади, чунки айирбошлаш вақтини тежайди.

3. **Жамғариш воситаси.** Пул бу функцияни бажарганда бойлик тўплашга хизмат қилади. Бунда пулнинг ҳозирги кунги харид қобилияти келажакка кўчирилади, у тўпланиб боради ва бўлгусидаги харид ишига хизмат қилади. **Бойлик — бу жамланган барча активлардир.** Моддий актив — бу жамғарилиш хусусиятига эга бўлган ва узоқ сақланидиган моддий шаклдаги нарсалардир. Булар жумласига ер, ер ости бойликлари, ўрмонлар, завод, фабрикалар, фермер хўжаликлари, бинолар, иншоотлар, транспорт воситалари, олтин, кумуш, платина, жавоҳирлар ва бошқалар киради. Молиявий актив — бу пул ва пулга тенглаштирилган қимматли қоғозлар, яъни акция, облигация ва сертификатлардир. Айтилган барча активлар жамғарилиш хусусиятига эга. Демак, пул бойликнинг ягона шакли эмас, чунки унинг бошқа шакллари ҳам бор. Бироқ пул жамғариш бойлик тўплашнинг энг қулай усули, чунки у энг юксак ликвидли актив ҳисобланади.

Пулнинг ликвидлиги унинг муомала воситаси сифатида ҳамма нарсага тез ва ҳеч бир тўсиқсиз айирбошланишидир.

Пулдан бошқа ликвидли активлар ҳам бор, лекин улар ликвидлик жиҳатидан пулга тенглаша олмайди. Масалан, пул ҳеч бир харажатсиз хоҳлаган пайтда хоҳлаган нарсага айирбошланиши мумкин. Бино, жавоҳир ёки транспорт воситаси бошқа нарсага айирбошланиши учун у сотилиши керак, бу кўп вақт ва харажатни талаб қилади.

Пул жамғариш воситаси бўлиши учун унинг **қадри барқарор** бўлиши керак. Пул қадрсизланганда, унга келажакда кам товар беришади. Шу сабабли қадрсизланаётган пулнинг жамғарилиши бойликнинг қисман йўқотиб борилишини билдиради. Шундай шароитда пул ўрнига бошқа активларни жамғариш қулай бўлиб қолади.

16.2. Пулнинг қадр-қиймати

Пулнинг қадр-қиймати — бу пул бирлигининг харид қурбидир.

Пулнинг қадр-қиймати унга бозорда нима берилиши билан белгиланади. Қадри баланд пуллар кучли пуллар ҳисобланади. Қадри паст пулни одамлар пўчоқ ёки пуч пуллар деб атайдилар. Аммо булар ҳам иқтисодиётда ўз функциясини бажаради, бироқ иқтисодий оборот учун улар миқдори кўп бўлиши керак.

Пул бирлигининг қадри қандай бўлишидан қатъий назар унинг барқарор сақланиши аҳамиятлидир, чунки у пасайиб борган шароитда пулга ишонч йўқолади. Пулнинг қадри турли мамлакатларда фарқланади. Шу сабабли муайян товарни сотиб олиш учун ҳар хил миқдорда пул бериш керак. Масалан, 1 кг нон учун Англияда 0,6 фунт стерлинг берилса, Россияда 20 рубль, Италияда 2500 лира, Францияда 4 франк тўлаш керак бўлади. Пул қадри баланд ерда у яхши иш беради, қадри паст ерда ёмон ишлайди деб ўйлаш керак эмас. Қадри энг юқори пул бу Кувайт динаридир. Бир динар Англия фунтидан, АҚШ долларида, Япон иенасидан, Италия лирасидан ҳам кучли. Лекин

бундан АҚШ ёки Япония иқтисодиёти Кувайт иқтисодиётидан кучсиз деган хулоса келиб чиқмайди. Энг муҳими мавжуд пул бирлиги қадрининг сақланиб қолиши ёки унинг секин пасайишидир.

Пул бирлигининг қадри пулнинг умумий миқдори-га тескари мутаносибликда бўлади.

Ҳозирги даврда деярли ҳамма ерда пул бирлиги қадрининг пасайиши кузатилади, аммо кишилар пулни кўп топганидан, бу уларнинг турмуш даражасини пасайтирмайди, балки буни оширади. Масалан, ўтган аср 60 йилларида бир долларга АҚШ да 0,5 кг мол гўшти олиш мумкин бўлган, 2000 йиллар бошига келиб шу пулга 125 гр гўшт берган. Бироқ олдин ўртача иш ҳақи 600 доллар бўлса сўнгра 3600 долларга тенглашган. Демак, пул қадри 4 марта камайгани ҳолда иш ҳақи 6 марта ошган ва кишиларнинг фаровонлиги ҳам ошган. Пул қадрининг юқори ёки паст бўлиши муомала учун зарур пул миқдорини ўзгартиради, холос. Бироқ арзончилик бўлганда пул қадри юқори бўлади, қимматчилик юз берса пул қадри камаяди. Муайян мамлакатдаги пул қадрини унинг миқдори ўзгармаган тақдирда турли омиллар белгилайди. Энг аввал буни пулнинг моддий таъминланиши, яъни пул ортида турган товарларнинг миқдори ва сифати белгилайди. Товар ва хизматлар қанчалик кўп бўлса, шунчалик пулга уларни кўпроқ харид этилади. Демак, пул қадри ишлаб чиқаришга боглиқ бўлади. Қаерда ишлаб чиқариш кучли бўлса, шу ерда пул қадри барқарор бўлади. Бундан ташқари пул қадри мамлакатнинг олтин ва валюта захиралари билан ҳам таъминланади, булар марказий банкларда сақланади. Олтин захираси 2 йўл билан ҳосил этилади. Имкон бўлганда олтин ишлаб чиқарилиб у ёмби шаклида жамғарилади. Бунинг иложи бўлмаган ерда олтин сотиб олиниб хазина ҳосил этилади. Илгарилари олтин пул бўлган, яъни олтин тангалар ясаиб, унга четдан товар келтирилган. Ҳозир муомалада олтин пуллар ўрнига қоғоз пуллар юради. Бироқ олтин юксак ликвидли товар ҳисобланади. Уни чет элда хоҳлаган вақтда сотиб, унинг пулига товар харид этиб мамлакатга келтириш ва шу ҳисобидан миллий пулни моддий жиҳатдан таъминлаш мумкин. Пул қадрини таъмин-

лашда чет эл валютаси захираларини ҳосил этиш кўпроқ қўлланилади. Кўпчилик мамлакатлардаги валюта захиралари энг камида 3 ойлик импортни таъминлайдиган миқдорда ҳосил этилади. 2005 йил бошларида захиралари энг кўп мамлакатлар Япония (824,3 млрд. долл.), Хитой (610 млрд. долл.), Тайвань (241,8 млрд. долл.), Жанубий Корея (199 млрд. долл.), Россия (128,3 млрд. долл.), Гонконг (123,6 млрд. долл.), Ҳиндистон (123,4 млрд. долл.) бўлди.

Валюта захиралари ҳисобидан чет элдан товарлар импорт қилиниб ички бозорга ташланади, бу билан пул қадри таъминланади. Бу усул айниқса ўзини-ўзи озиқ-овқат билан таъминлай олмаган мамлакатларда кенг қўлланилади. Масалан, Япония ва Италияда озиқ-овқат истеъмолнинг 2/3 қисми импорт ҳисобидан қондирилади ва четдан хом ашё кўп миқдорда сотиб олинади, шу сабабли бу ерда пул қадрини таъминлаш учун чет эл валютаси кўп талаб қилинади. Захирадаги олтин ёки валютанинг нисбати турлича бўлади. Олтин захиралари АҚШ, Франция ва Россия каби мамлакатларда кўп бўлади. Аксинча, Гонконгда олтин ўрнига валюта захираси ҳосил этилади. Бу ерда жон бошига ҳисобланган валюта захираси дунёдаги энг катта захира ҳисобланади, миллий пул қадри фақат валюта захираси билан таъминланади. Иқтисодиёт учун муҳим нарса пул қадрининг ўзини юқори ёки паст бўлиши эмас, балки унинг барқарорлигидир. Барқарор пулга ишонч кўп бўлади, уни ишлаб топиш ва жамғаришга интилиш кучаяди. Мана шунинг учун жамият пул қадрини таъминлаб туришдан манфаатдор бўлади.

16.3. Пул турлари

Дунёда нечта мамлакат бўлса, шунча миллий пуллар бор. Уларнинг номида ўхшашлик бўлсада, улар фарқланади. АҚШ, Канада, Австралия, Гонконг пуллари доллар номи билан юритилади, лекин булар ҳамма жиҳатидан фарқланади.

Миллий пул — бу муайян мамлакатда муомалада юрвчи ва танҳо тўлов воситаси деб қабул қилинган пулдир.

Миллий пуллар турлича бўлади. Улардан бири товар шаклидаги пулдир. Шундай товарлар борки, уларнинг ички қадр-қиймати бўлади, яъни улар меҳнат сарфлаб ишлаб чиқарилади, лекин бошқа товарларга айирбошланиш хусусиятига эга бўлади. Бундай пулга мисол қилиб олтинни олиш мумкин. Унинг ички қадр-қиймати бор, у қазиб ва эритиб олинади, катта харажат талаб қилади, у саноатда ишлатилади, ундан заргарлик буюмлари, электроника учун бутловчи қисмлар тайёрланади. Гарчи ҳозир олтин танга пуллар ишлатилмаса-да, олтин юксак ликвидли товар сифатида **товар пули** бўлиши мумкин. Иқтисодиётда шундай вазият ҳам бўладики, биронта товар пул вазифасини ўтайди, яъни унга бошқа товарлар олиш мумкин бўлганидан, уни пул ўрнига қабул қиладилар. Масалан, Россияда бундан 10—12 йил муқаддам сигаретлар пул вазифасини ўтаган, яъни чекмайдиганлар ҳам уни пул деб қабул қилишган, чунки унга бошқа товар олиш мумкин бўлган. Ўша кезларда Навоий вилоятининг Томди туманидаги чорвадорлар хусусий машиналарда узоқ ерга бориб келиш учун кира ҳақиға пул ўрнида бир бош қўй беришган.

Ҳозирги иқтисодиётда товар шаклидаги пул қўлланилмайди дейиш мумкин. Уларнинг ўрнига қоғоз пуллар ишлатилади. Қоғоз пуллар **декретланган**, яъни давлат томонидан пул деб эълон қилинган махсус белгилари бор қоғозлардир. Қоғоз пуллар давлат томонидан муайян мамлакатдаги ягона тўлов воситаси сифатида киритилади ва бу ҳақда пулнинг ўзига ёзиб қўйилади. Қоғоз пуллар **купюра** шаклига эга, улар ҳар хил қийматли бўлиб чиқарилади. Масалан, Ўзбекистон миллий пули сўмни олсак, у 10, 25, 50, 100, 200, 500 ва 1000 сўмлик купюралар шаклида чиқарилади. Миллий пуллар тангалар шаклида ҳам зарб этилади. Улар йирик ва майда пулларга ажралади. Йирик пул қоғоз шаклида, майда пул танга ва чақа шаклида бўлади.

Миллий пул қуйидаги хусусиятларга эга бўлади: у мамлакатдаги ягона тўлов воситаси ҳисобланади, у ҳимоя белгиларига эга (бу белги 12 тагача бўлади), уни қалбакилаштириш қийин бўлади. Миллий пулнинг ўз кўриниши бор, уни бошқа пулдан фарқлантириб таниб олиш мумкин. Масалан, биз Ўзбекистон сўмини

АҚШ доллари, Япония иенаси ёки Қозоғистон тангасидан осонгина фарқлантириб, дарҳол таниб оламиз. Миллий пул чидамли бўлиб, узоқ даврда тўзимасдан хизмат қила олади. Миллий пул йирик ёки майда бўлсада пул бирлиги, харид қобилияти бир хил ҳисобланади. Битта минг сўмлик, 2 та беш юз сўмлик ёки 5 та икки юз сўмлик пулнинг қадри бир хил бўлади. Шу сабабли йирик пулни майдалаб олиш ёки майда пулни йирик қилиб олиш ҳеч бир қийинчилик туғдирмайди.

Пул ўз шакли жиҳатидан қоғоз, танга ва чақа пуллардан ташкил топса, муомала қилиш жиҳатидан нақд ва нақд бўлмаган пулларга ажралади.

Нақд пуллар — бу аҳоли қўлида аниқ моддий шаклдаги қоғоз ва танга пуллар бўлиб, улар қўлдан-қўлга ўтиб юради. Бу энг кўп тарқалган тўлов воситасидир. Бироқ олди-берди алоқаларига нақд **бўлмаган пуллар** ҳам хизмат қилади. Бу пул аниқ моддий шаклга эга эмас, у хаёлий пул, яъни унинг бор-йўқлигини қўл билан ушлаб ва кўз билан кўриб бўлмайди, балки хаёлан тасаввур этилади. Нақд бўлмаган пул бу банкдаги айрим фуқаролар (жисмоний шахслар), фирмалар ёки давлат ташкилотлари (юримдик шахслар) номига ёзилган пулдир. Нақд бўлмаган пул банкда тургани учун у эгасига фоиз келтирган ҳолда ўсиб боради. У банкдан банкка кўчиб оборот қилганидан, унинг муомала қилиш харажати оз бўлади, уни сақлаш хавфли бўлмайди.

Нақд бўлмаган пуллар банкнинг жорий ва муҳлатли депозитларида туради, у ҳам тўловларда қўлланилади. Тўлов юз берганда пул бир ҳисоб варақдан бошқасига ўтказилади ёки чек ёзиб берилади, чек эса тўловга қабул қилинади. Масалан, фуқаронинг банкда 500 минг сўм пули бўлса, 200 минг сўмлик чек олиб, шу чекка магазиндан телевизор сотиб олиши мумкин, чунки чек нақд пул ўрнига қабул қилинади.

Аҳоли нақд пул ёки чекдан ташқари пластик карточкалардан ҳам фойдаланади. Бироқ уларнинг ўзини пул деб бўлмайди. Улар пул борлигини тасдиқловчи воситадир. Асл пул карточканинг ўзи эмас, балки борлиги унда қайд этилган, лекин банкдаги пул эгасининг ҳисоб варағида ёзилган пулдир.

Пул қандай шаклда бўлишидан қатъий назар иқтисодиётда ҳар хил хизмат қилади. Шу жиҳатдан актив

(фаол) ва пассив (фаол бўлмаган) пуллар мавжуд. **Актив пул** бу амалда ҳаракатда бўлган, яъни иқтисодиётдаги олди-берди муносабатларида тўлов воситаси сифатида ишлаб турган пулдир. **Пассив пул** бу иқтисодий оборотда иштирок этмай турган пулдир, у жамғарма, пул резервлари ва касса қолдиқларидан иборат пулдир. У одатда муҳлатли депозитлар ва банк омонатларида сақланган пул бўлиб, вақтинчалик ишлатилмай туради. Барча пул турлари иқтисодиётда пул массасини ташкил этади.

Пул массаси муайян мамлакатда, муайян пайтда муомалада юрувчи барча пул турларининг миқдоридир.

Пул массаси унинг агрегатларидан иборат бўлади. Пул агрегати — бу пулнинг ликвидлиги жиҳатидан турли гуруҳларга ажралишидир. Энг олдинги агрегатга ликвидлиги юқори пуллар киритилади. Масалан, АҚШда биринчи агрегатга (уни M_1 деб белгилайдилар) нақд пул, йўл чеклари, хоҳлаган пайтда банкдан олиниши мумкин бўлган, лекин махсус ҳисоб-варақда турувчи пуллар, чек воситасида олиниши мумкин бўлган бошқа пуллар киритилади. Энг сўнгги агрегатлар ликвидлиги пастроқ пуллардан иборат бўлади.

Миллий пуллардан ташқари жаҳон пуллари ҳам бўлади, бу халқаро миқёсда, яъни мамлакатлараро иқтисодий алоқаларга хизмат қилувчи пулдир. Илгарилари жаҳон пули вазифасини олтин қуйилмалари, яъни ёмбилари ташкил этган. Ўтган асрнинг 30-йилларидан бошлаб олтин пуллар муомаладан чиқиб кетгач, олтин жаҳон пули вазифасини бажармай қўйган. Ҳозир махсус чиқарилган жаҳон пули йўқ. Бу пул вазифасини қадри барқарор, яъни қаттиқ валюталар ташкил этади. Булар АҚШ доллари, Англия фунт стерлинги, Япония иенаси ва ниҳоят Европа иттифоқининг евросидир. Евро Европа Иттифоқига кирган мамлакатлардан 12 тасининг умумий пулидир. У шу мамлакатларнинг ҳаммасида чекловларсиз қабул қилинадиган ягона тўлов воситаси бўлиб, 2002 йилдан эътиборан муомалага киритилган.

16.4. Пул муомаласи

Пул муомаласи — бу пулнинг қўлдан-қўлга ўтиб, доимо айланма ҳаракатда бўлишидир.

Пул банклардан чиқиб фирмалар, давлат идоралари ва нодавлат ташкилотлари кассасига келиб тушади. Бу ердан пул ишловчилар ва нафақахўрлар қўлига ўтади. Улар товар ва хизматларни тирикчилик учун харид этгач, давлат ва нодавлат ташкилотлар ресурс ёки истеъмол товарни олгач, пул яна қайта банкка келади. Товарлар харидидан ортиб қолган пул банкка омонатлар сифатида қўйилади. Пулнинг бундай ҳаракати узлуксиз такрорланиб туради. Мана шу **пул обороти** деб юритилади. Бу оборот пул даромадини олиш ва уни харажат қилишдан иборат бўлади, унда иқтисодиётнинг барча субъектлари қатнашади.

Иқтисодиётдаги олди-берди алоқаларига хизмат қилиш учун маълум миқдордаги пул талаб қилинади. Пул оз бўлса, у дефицит ҳосил этиб, ўзаро пул ҳисобкитоблари қийинлашади. Пул кўп бўлса унинг қадри тушиб кетади, унга ишонч камайиб, пул топишга интилиш сусаяди, иқтисодий фаоллик ҳам кучсизланади. Шу сабабли иқтисодиётда пул етарли бўлиб, у етишмай қолиши ёки ошиб-тошиб кетиши каби ҳоллар юз бермаслиги керак.

Иқтисодиётнинг пул билан нақадар таъминлангани унинг монетизацияланиш даражаси деб юритилади.

Буни (M_z) аниқлаш учун пул миқдори (M_p) ялпи ички маҳсулот қиймати (M_q) билан таққосланади. Шундай амал билан пул массасининг ЯИМ даги ҳиссаси аниқланади. Бунда $M_z = \frac{M_p}{M_q} \cdot 100$ бўлади. Масалан, мамлакатда яратилган ЯИМ қиймати 640 млрд. доллар бўла туриб, муомаладаги пул миқдори 128 млрд. доллар бўлса монетизация даражаси 20% бўлади, чунки $M_z = \frac{128}{640} \cdot 100 = 20\%$ келиб чиқади. Бу пул массаси ЯИМ қийматининг 1/5 га тенг деган гапдир. Монетизация даражаси турли мамлакатларда ҳар хил бўлади, чунки пулга талаб бир хил эмас.

Пул муомаласини бошқариб турувчи иқтисодий қонун борки, бу бозор иқтисодиётининг муҳим қонунларидан биридир. Бу қонун муомалада қанча пул зарур бўлишини белгилаб беради.

Пул муомаласи қонуни шундай иқтисодий қонундирки, унга биноан муомаладаги пул миқдори сотиладиган товар ва хизматлар нархининг умумий суммасыга тўғри мутаносибликда, пул ҳаракатининг тезлигига тесқари мутаносибликда бўлади.

Бу қонунга биноан сотиладиган товар ва хизматлар (Q) қанчалик кўп бўлса ва улардан ҳар бирининг нархи (P) қанчалик юқори бўлса шунчалик пул кўп талаб қилинади, бунинг акси бўлса пул кам керак бўлади.

Бироқ пулнинг миқдорига (M_p) унинг айланиш тезлиги (V) ҳам таъсир этади. Айтилган қонун иқтисодиётда товар ва пул мувозанати бўлишини билдиради. Мувоzanат эса шундан иборатки, пул миқдори (M_p)нинг пул айланиш тезлиги (V)га кўпайтмаси товарлар миқдори (Q)нинг ҳар бир товар ўртача нархига (P) кўпайтмасига тенг бўлиши керак. Бунда $M_p \cdot V = Q \cdot P$ тенглиги келиб чиқади. Шундан келиб чиққан ҳолда пул миқдорини аниқласак, $M_m = \frac{Q \cdot P}{V}$ ҳосил бўлади. Бунда M_p $Q \cdot P$ га

тўғри мутаносиб, V га эса тесқари мутаносибликда бўлади. Агар муайян мамлакатда 10 млрд. дона товар ва хизматлар яратилиб, улардан ҳар бирининг ўртача нархи 160 доллар бўлса ва пул олди-сотдига 8 марта хизмат қилса, яъни оборот тезлиги 8 бўлса иқтисодиётга ҳаммаси бўлиб 200 млрд. пул керак бўлади, чунки

$$M_p = \frac{Q \cdot P}{V} = \frac{10 \text{ млрд.} \cdot 160}{8} = 200 \text{ млрд.} \text{ ҳосил бўлади.}$$

Агар мамлакатнинг иқтисодиёти кучли бўлиб, сифатли товарлар кўплаб яратилса, уларнинг олди-сотдиси учун пул кўпроқ керак бўлади, борди-ю иқтисодиёт заиф бўлиб, товарлар сифатсиз ва кам яратилса пул камроқ талаб қилинади. Шу сабабли йилига 10 трилл. долларга тенг товар ва хизматлар яратган АҚШ га пул кўп керак бўлади, аксинча 3,7 млрд. долларлик товар ва хизматлар яратган Гаитига пул камроқ керак бўлади.

16.5. Пулга талаб ва пул таклифи

Пулга талаб пул миқдорини белгилайди, шунга биноан муомалага пул чиқарилганда товар-пул мувозанати ($M \cdot V = Q \cdot P$) ҳосил бўлади. Пулга талаб барча товар ва хизматларга бўлган талабнинг ҳосиласидир. Харид этишга эҳтиёж кўп бўлса пул кўп талаб қилинади ва аксинча. Пулга талабни ҳамма хонадонлар ва фирмалар, давлат ва нодавлат ташкилотлари билдирса, пул таклифи уни муомалага чиқарувчи Марказий банк томонида бўлади, у эмиссия маркази ҳисобланади.

Пул эмиссияси — бу пулнинг давлат томонидан Марказий банк орқали муомалага чиқарилишидир.

Пул эмиссияси унга бўлган талабни қондиришга қаратилади. Пулга талабни эса қуйидаги омиллар юзга келтиради:

1. Товар ва хизматларни харид этиш эҳтиёжи, бунини **трансакцион**, яъни олди-сотди битимлари юзга келтирадиган эҳтиёж деб юритилади. Бунда пулга талаб олди-сотди қилинадиган товар ва хизматлар миқдори ва уларнинг ўртача бозор нархига боғлиқ бўлади. Нархлар юқори бўлса, пул кўп талаб қилинади, аксинча нарх паст бўлса, кам пул билан олди-сотдини ўтказиш мумкин. Лекин пулга талабни сотиладиган товар ва хизматлар миқдори ҳам юзга келтиради.

2. **Спекуляция** қилиш эҳтиёжи. Бу биржаларда товарлар ва молиявий активларни (акция, облигация, сертификат) олиб-сотиш учун зарур бўлган пулга талаб чақиради. Спекуляция, яъни олиб-сотарлик ишлари (операциялари) қанчалик кўп бўлса, шунчалик пул кўп керак бўлади, борди-ю биржа операциялари кам бўлса, пул ҳам кам талаб қилинади.

3. Ҳар эҳтимолга қарши **пулни қўлда сақлаб туриш зарурати**. Иқтисодиёт иштирокчилари кутилмаган тўлов ишларига дуч келганда пулдан қийналиб қолмаслик учун унга эга бўладилар. Масалан, арзон товар учраб қолганда, уни харид этиш учун пул керак бўлади.

4. Пулнинг айланиш **тезлиги**. Бу пулни қандай вақтда қўлдан-қўлга ўтиб туришини билдиради. Агар пул тез айланса, у кам талаб қилинади ва аксинча. Ҳисобкитоб ишларини электрон воситаларида ва автоматик

тарзда бажарилиши кам пул билан кўп ишларни амалга оширилишини билдиради. Агар XX аср бошларида пулни Лондондан Тошкентга ўтказиб, бу ердан товар олиш учун 1 ой вақт кетган бўлса, XXI аср бошларида бу операцияни 10 минутда бажариш мумкин бўлиб қолди. Демак, пул операциялари қанчалик тез битса, шунчалик пул кам талаб қилинади.

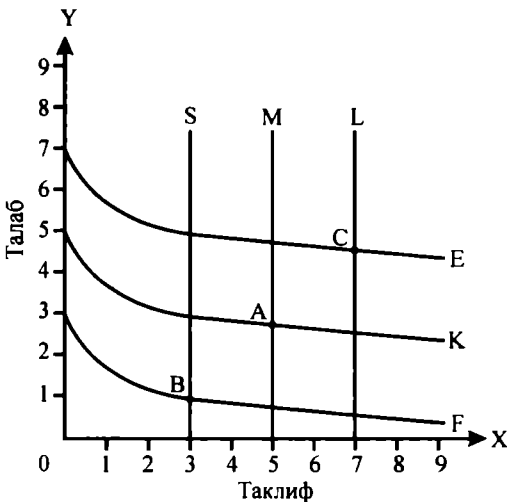
Пулга талаб тез ўзгаради. Шунга биноан пул таклифи ҳам ўзгаради. Талабни ҳисобга олиб марказий банклар пулни бир озайтириб, бир кўпайтириб турадилар. Бу ишда турли усуллар қўлланилади:

Очиқ бозор операциясини амалга ошириш. Бунда давлатнинг қарз мажбурияти ҳисобланган облигацияларни аҳоли ва фирмаларга сотиш ва уларни қайтадан сотиб олиш юз беради. Облигациялар сотилганда муомаладаги пулнинг бир қисми у ердан чиқиб банкка қайтиб келади. Натижада сотилган облигациялар суммасига тенг миқдорда пул қисқаради. Облигациялар қайтадан сотиб олинганда улар суммасига тенг миқдорда пул кўпайиб муомалага қайтадан киради. Муомалада 180 млрд. доллар пул бор деб фараз қилайлик, марказий банк 20 млрд. долларлик облигацияларни сотди, натижада муомаладаги пул 160 млрд. доллар бўлиб ($180 - 20 = 160$) қолади. Борди-ю пул таклифини кўпайтириш зарур бўлса банк 30 млрд. долларлик облигацияларни сотиб олади. Натижада муомаладаги пул 190 млрд. доллар бўлиб ($160 + 30 = 190$) қолади.

Пул резервларини ҳосил этиш. Бунда Марказий банк пул резервларининг мажбурий меъёрини белгилайди, банклар нақд бўлмаган пулларнинг фақат бир қисмини ўз қўлида сақлаб турадилар. Масалан, «А» банкнинг 50 млрд. доллар пули бор, у ҳосил этиши зарур бўлган пул резерви 20% ни ташкил этади, яъни у 10 млрд. долларни муомалага чиқармайди, уни марказий банкка беради. Натижада унинг пули шу суммага қисқариб, 40 млрд. долларга тушиб қолади ($50 - 10 = 40$). Борди-ю пул таклифини кўпайтириш керак бўлса резерв нормаси камайтиради. Бизнинг мисолимизда у 10% келтирилади. Натижада «А» банк таклиф этадиган пул миқдори 5 млрд. долларга ортиб, жами пул таклифи 45 млрд. ($40 + 5 = 45$) бўлади. Демак, мажбурий резерв меъёрининг ўзгартирилиши пул таклифини ҳар хил қилади.

Фоиз-ставкаси учёт миқдорининг ўзгартирилиши.

Бунда Марказий банкдан бошқа банклар оладиган қарз учун берадиган фоиз ўзгартирилади. Фоиз бу қарз нархи, у оширилса қарз қимматлашади ва қарз олиб пулни кўпайтиришга талаб қисқаради, чунки банк учун олинган пулни қайтадан қарзга бериш қулай бўлмай қолади. Айтайлик, Марказий банк бошқа банкларга пулни 3% дан беради, шу пулни банклар ўз номидан 6% билан қарзга беришади. Натижада 3% даромад ($6-3=3$) олишади. Борди-ю Марказий банк ўз фоизини 6% қилиб белгиласа ундан қарз олишнинг ҳеч бир қизиғи қолмайди, чунки пулни қайта қарзга беришдан олинадиган даромад ноллашади ($6-6=0$). Айтилган фоиз меъри камайганда (биринчи ҳол) арзон пул ҳосил бўлиб унга талабгор кўпаяди, натижада пул таклифи ортади. Аксинча фоиз меъёри ошганда (иккинчи ҳол) қиммат пул ҳосил бўлиб, уни олишга ошиқмайдилар. Натижада пул таклифи камаяди. Буни англаш учун куйидаги чизмани (16.1-расм) таҳлил этамиз.



16.1 - р а с м. Пулга талаб ва пул таклифининг ўзгариши.

Чизмадаги Е, К ва F ёйсимон чизиқлар пулга талабни, S, M ва L тик чизиқлар пул таклифини билдиради. Агар муайян вақтдаги пулга талабни К чизиқ билан, таклифни М чизиқ билан ифодаласак, улар А нуқтада кесишиб мувозанат ҳосил қилади, бу аслида товар-пул мувозанати ($M \cdot V = Q \cdot P$) бўлади. Вақт ўтиши билан пулга талаб ошганда таклиф ҳам ортиб улар С нуқтада кесишган. Сўнгра талаб қисқарганда таклиф ҳам унга мослашиб, кесишув нуқтаси В ҳосил бўлган. Демак кесишув нуқтаси талаб ва таклиф чизиқларининг силжишига қараб аввал ўнг томонга, сўнгра сўл томонга кўчган. Бу пулга талаб ва пул таклифининг ўзгаришига хос бўлади. Улар мувозанати иқтисодиёт учун ўта муҳим, чунки бу билан пул муомаласининг барқарорлиги таъминланади.

16.6. Инфляция

Иқтисодиётда инфляция ва дефляция деган ҳодисалар учраб туради, булар зиддий бўлади. **Инфляция** пул бирлиги қадрининг нархлар ошиб кетиши натижасида пасайишини, **дефляция** аксинча нархлар тушиб пул қадрининг ортишини билдиради. Бироқ бундай ҳодисалар бир лаҳзали ёки мавсумий эмас, балки муқим бўлиб, узоқ вақтда кузатилганда инфляция ёки дефляция бор деб айтиш мумкин. Масалан, пишиқчилик мавсумида ҳўл мева нархи тушади, сўнгра эса у ошади. Шунга қараб дефляция ўрнига инфляция келди деб айтиш мумкин эмас. Бундай деб айтиш учун пишиқчилик кезлари ва ундан сўнгги даврдаги нарх-навони бир неча йил давомида кузатиш керак. Агар айтайлик июль ойида 1 кг тарвуз 160 сўм, сентябрь ойида 100 сўм, декабрь ойида 200 сўм бўлса, аввал дефляция, сўнг инфляция юз берган бўлмайди. Агар 1998 йил июль ойида 1кг тарвуз 120 сўм, 2002 йил шу ойда у 140 сўм бўлса инфляция, агар тарвуз нархи шу даврда 120 сўмдан 100 сўмга тушса дефляция деб айтиш мумкин. Биз масалани тушуниш учун бир товар нархини мисол қилиб келтирдик. Аслида инфляция ва дефля-

ция деган ҳодисалар асосий товарлар тўплами нархининг ўзгариши билан тавсифланади. Бу тўпламга турли мамлакатларда 300 дан тортиб 1000гача товарлар киритилади. Улар нархига қараб хулоса қилинади. Инфляция ҳозирги замон иқтисодиётига хос нарсаси, чунки унга йўлиқмаган биронта мамлакат йўқ.

Инфляция деганда нархларнинг муқим равишда ўснб бориши натижасида пул бирлигининг қадрсизланиши тушунилади.

Инфляция юз берганда ҳамма товарлар нархи ошиб, нархнинг умумий даражаси юқорига кўтарилади. Натижада пул бирлигининг харид кўрби камаяди, муайян товарни сотиб олиш учун олдингидан кўпроқ пул сарфланади. Инфляция шароитида пул керагидан ортиб кетади, яъни пул массаси товар ва хизматларга нисбатан кўп бўлади.

Инфляция товар-пул мувозанатининг бузилганлигини билдиради, чунки $M \cdot V = Q \cdot P$ ўрнига $M \cdot V > Q \cdot P$ ҳосил бўлади. Масалан, жамиятда сотиш учун чиқарилган товарлар нархи 120 млрд. доллар, пул 10 марта оборот қилади, бунда 12 млрд. доллар пул керак бўлади, амалда пул 14 млрд. доллар бўлади. Натижада муомалада керагидан ортиқча 2 млрд. доллар пул ҳосил бўлади, пул кўплигидан талаб ортиб нархлар қимматлашади. Бизнинг мисолда илгари товар-пул мувозанати $M \cdot V = Q \cdot P$, $12 \cdot 10 = 120$, яъни $120 = 120$ шаклида бўлган, сўнгра бу тенглик бузилиб $14 \cdot 10 > 120$, яъни $140 > 120$ ҳосил бўлган.

Нега шундай ҳодиса юз беради деган савол пайдо бўлади. Бунга жавоб инфляция сабабларидан келиб чиқади. Булар қуйидагича:

1. Давлат ўз харажатларини қоплаш учун **пул эмиссиясига** қўл уради, яъни муомалага қўшимча пул чиқаради, бу пул давлат буюртмалари ҳақини тўлаш, бюджет ташкилотларида иш ҳақи тўлаш орқали муомаладаги пулга келиб қўшилади ва унинг миқдорини кўпайтириб юборади. Олдинги мисолимизни эсласак, муомалада 10 млрд. доллар пул бор эди, давлат 2 млрд.

долларни эмиссия қилганидан пул массаси 12 млрд. долларни ташкил этди. Пулнинг кўпайишига жавобан товар ва хизматлар кўпайиб улгурмайди, бизнинг мисолимизда улар 120 млрд. долларлигича қолади. Ортиқча пул товар билан таъминланмаганлигидан нарх ошади. Нархларнинг ортиши пулнинг кўпайиши ҳисобидан бўлганда инфляцияда **пул феномени** (ҳодисаси) юзага келади. Эмиссия туфайли инфляция юз берганда **инфляцион солиқ** ундирилади, яъни давлат ўз харажатларини кўшимча пул чиқариши ҳисобидан қоплайди. Пул кўпайиб нарх ошади, аҳоли пули қадрсизланади, давлат эса бундан ютади. Демак, аҳоли давлатга кўзга кўринмайдиган солиқ тўлайди. Агар одатдаги солиқларни кишилар ҳар хил тўлашса, инфляцион солиқни ҳамма пули борлар бир хил тўлайди. Уларни инфляциядан йўқотиш улар пулидан солиқ чегиришга ўхшаб кетади.

2. Ишлаб чиқаришнинг қисқариши. Бунда пул массаси ўзгармайди, лекин товарлар **ҳажми** қисқаради. Натижада пулнинг товар билан таъминланиши камаяди, товар дефицити ҳосил бўлиб нарх ошади, пул эса қадрсизланади. Яна мисолимизни эсласак илгари товарлар 120 млрд. долларлик бўлса, ишлаб чиқариш қисқарганда улар 110 млрд. долларга тушиб қолади, пул массаси эса ўзгармайди, у 12 млрд. бўлиб, 10 марта оборот қилади. Натижада $120=120$ ўрнига $110<120$, яъни $120>110$ ҳосил бўлади. Товарлар етишмагандан нархлар ошиб пул қадрсизланади.

3. Ресурслар камёблигидан уларга талаб ошиб, уларнинг **нархи** кўтарилади, бу ўз навбатида харажатларни, бинобарин нархни оширади. Бунинг натижасида, пул массаси ўзгармаган тақдирда ҳам пулнинг қадри пасаяди. Бундай ҳол айниқса импорт қилинадиган хом ашё, материаллар ва ёқилғи нархлари ошганда юз беради. Кейинги пайтда (2000—2003 йй.) нефть нархининг ошиб кетиши нефть импортига қарам мамлакатларда нархнинг ошишига сабаб бўлди. Ресурсларнинг қимматлашуви маҳсулотнинг бирлигига кетган улар сарфининг ошишига олиб келиб, тайёр маҳсулотларнинг қимматлашувига сабаб бўлади.

4. Валюта захираларининг қадрсизланиши. Биз билмишимизки валюта захиралари ҳисобидан импортни кўпайтириб, миллий пулнинг товар билан таъминланишини ошириш мумкин. Захира ролини ўтовчи валюталар қадрсизланса, уларга четдан олинмаган товарлар миқдори қисқаради, бунда импортнинг қадрсизланиши юз беради. Импорт қилинган товарлар миқдори камайгач, миллий пулнинг моддий таъминланиши пасаяди, нархлар ўса бошлайди. Валюта захираси харид қурби пасайишидан ҳосил бўлган инфляцияни **импорт қилинган**, яъни ташқаридан кириб келган инфляция деб аташади, чунки захирани ташкил этган валюта ўз мамлакатида инфляция туфайли қадрсизланиб, инфляцияни бир мамлакатдан бошқа мамлакатга кўчиради. Шундай ҳодиса ўтган асрнинг 70-йилларида юз берган. Резерв (захира) валютаси ҳисобланган АҚШ долларининг кучли инфляцияга дуч келиши валюта захираси бор ерда импортни қисқартирган. Шу сабабли бир қатор Европа мамлакатлари захираларидаги АҚШ долларини олтинга алмаштириб беришни талаб қилишган.

16.7. Инфляция турлари

Келиб чиқиш сабабларига кўра инфляция икки турга бўлинади:

1. **Талаб** инфляцияси. Бунда инфляцияни пулнинг кўплигидан талабнинг ортиши юзага келтиради, талаб ошган ерда эса нарх қимматлашади. Талаб инфляцияси пул эмиссиясини юзага келтиради.

2. **Таклиф** инфляцияси. Бунда ресурслар қимматлашиб, харажатлар ошади, фойда камайиб, товарларни кўпайтиришга интилиш сусаяди, натижада таклиф талабга нисбатан қисқариб нарх ўсади. Талаб инфляциясини **харажатлар** инфляцияси деб ҳам юритилади.

Давлатнинг нархларга таъсир этиши жиҳатидан қаралганда эркин ва бостирилган инфляция бўлади. **Эркин** инфляция юз берганда нархлар ўз ҳолича ўсади, давлат нарх белгилашга умуман аралашмайди. **Бостирилган** инфляция бўлганда давлат маъмурий йўл билан нархларнинг ўсишини чегаралаб туради. Эркин ин-

фляцияда бир нарх кетидан бошқа нархлар ҳам ўсади, натижада нархлар паритети, яъни нисбати ўзгармайди. Масалан, бир товар бошқасидан 2 марта арзон ёки қиммат турса, нарх ошган шароитда ҳам шундай ҳолат сақланади. Агар 1 тонна металл 300 доллар, нефть 150 доллар бўлса нарх паритети 2,0:1 бўлади, инфляция юз бериб металл 350 долларга чиқади, нефть эса 175 доллар турса, барибир нарх паритети 2,0:1 лигича қолади. Нарх паритети ўзгармаганидан товар айирбошлашда зарар кўрилмайди, фирмалар илгаридек фойда олиб ишлашда давом этади. Ҳатто улар инфляцион **мукофот** ҳисобланган фойдага ҳам эга бўладилар. Маълум давргача ресурслар илгариги нархда олиниб харажатлар ўсмай туради, товар нархи эса ошади. Натижада инфляция фойдаси кўрилади. Лекин бу фойда вақтинча бўлади, чунки ресурслар нархи ҳам ошиб улгургач, у йўқолиб кетади. Масалан, ресурслар эски нархи сақланганда харажатлар 10 млн. доллар бўлган, инфляциядан олдин товарлар нархи 12 млн. долларни ташкил этиб, 2 млн. доллар ($12-10=2$) фойда кўрилган. Товарлар нархи ошиб улар 13 млн. доллар бўлиб қолди, лекин ресурслар нархи ошиб улгурмаганидан харажатлар 10 млн. долларлигича қолади. Натижада 3 млн. доллар ($13-10=3$) фойда кўрилди. Шундан 1 млн. доллари ($3-2=1$) инфляция фойдаси бўлади. Маълум вақтдан сўнг ресурслар нархи ошиб, харажатлар 11 млн. долларга етгач 2 млн. доллар ($13-11=2$) фойда кўрилади. Натижада инфляцион фойда йўқолади, чунки илгариги ва кейинги фойда тенг бўлиб қолади ($2=2$).

Давлат нархларнинг ўсишини чегаралаб қўйганда инфляция сунъий равишда бостирилади. Чунки нархларнинг эркин ўзгариб бир-бирига мослашиб олиши қийинлашади, натижада нарх паритети бузилади. Бир нархнинг юқори бўлиб, бошқасининг пастлигича қолиши, нарх паст жойда рентабелликни камайтириб, иқтисодий стимулларни сўндиради, бу эса иқтисодиёт учун зарардир.

Инфляцияни унинг шиддатига, яъни нақадар тез ёки секин боришига қараб ҳам гуруҳларга ажратилади. Инфляция шиддатини унинг даражаси белгилайди.

Инфляция даражаси — бу нархларнинг умумий ўсишидир.

Буни билиш учун ҳозирги нархлар олдинги нархлар билан таққосланади. Нарх қанчага ошган бўлса, шунча инфляция бўлган бўлади. Сўнги нархлардан (P_2) олдинги нархларни (P_1) айириб нарх ўсимини топиш ва шу ўсимни олдинги нарх даражасига таққослаб қанча инфляция (inf) бўлганини аниқлаш мумкин. Бунда $inf = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \cdot 100$ ҳосил бўлади. Айтайлик, илгари умумий

нархлар 180 бирликни ҳосил этса, сўнги нархлар 210 бирликка қадар ошган. Бунда инфляция куйидагича бўлади: $inf = \frac{210 - 180}{180} \cdot 100 = \frac{30}{180} \cdot 100 = \frac{300}{18} = 16.66\%$.

Инфляциянинг тез ёки суст борганини билиш учун олдинги даврдаги нархларнинг ўсиши (inf_1) кейинги даврдаги ўсиш (inf_2) билан солиштирилади. Агар олдинги уч йилда инфляция 18% бўлса-ю, кейинги уч йилда у 12% бўлса, инфляция суръати пасайган бўлади, чунки $12 < 18$.

Инфляциянинг умумий даражасини аниқлаш учун товарлар нархининг умумий индекси ҳисоблаб чиқилади, яъни асосий товарлар нархининг маълум даврда неча фоизга ўзгаргани аниқланади. Бундан ташқари истеъмол товарлари нархининг индекси деган кўрсаткич ҳам ишлатилади. Бунда истеъмол товарлари ва хизматларнинг нархи маълум даврда қанчага ўзгаргани аниқланади. Аммо инфляция даражасини нархларнинг умумий индекси тавсифлашини ёддан чиқариб бўлмайди.

Инфляция шиддати бу нархларнинг ўсиш суръатидир. Шу жиҳатдан 3 хил инфляция бўлади:

1. *Ўрмаловчи* (эвида бўладиган) инфляция. Бу нархларнинг меъёрида ўсишини билдиради, яъни уларнинг йилига 10% атрофида ўсишини англатади.

2. *Йўрғаловчи инфляция*. Бу нархларнинг бироз тез ўсиб боришини билдиради. Нархлар одатда йилига 20—200% ўсганда йўрғаловчи инфляция бор деб ҳисобланади.

3. *Гиперинфляция* ёки шиддат билан югурувчи ин-

фляция. Бу нархларнинг йилига 1000% дан зиёд, яъни 10 мартадан кўп ўсишини билдиради. Бу ўта хавфли инфляция ҳисобланади. У иқтисодиётни издан чиқариб танг аҳволга солиб қўяди. Пулга ишонч тамомила йўқолади, ҳамма пулдан тезроқ қутулишга интилади, чунки у кўз очиб юмгунча қадрсизланади.

Пул ишлаб чиқаришдан кўра кўпроқ олиб-сотарлик ишига, қисқа муддатда битиб кетадиган операцияларга сарфланади, ҳеч ким пулни жамғармайди, чунки у ҳам қадрсизланади. Хонадонлар ва фирмаларни ваҳима босади. Гиперинфляциянинг яққол намунаси XX асрнинг 20-йилларида Германия, Польша, Австрия, Венгрия ва шунингдек ўша асрнинг 70- ва 80-йиллар бўсағасида Никарагуада кузатилган, бу ерда нархлар йилига 330 марта ўсган. Гиперинфляция аломатлари

«ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ»



— Сэр, сизни кузатиб турган эдим, ерда ётган пулни тагига қараб, ўзини олмай кетяпсиз?!

— Бунни тушунмайдиган жойи йўқ, пулнинг тагида арзигулик нарса йўқмикан деб қарагандим, холос.

Ўзбекистонда 1990—1992 йилларда кузатилган, чунки ўша кезларда муомалада шўролар даврининг рубль деган пули юрган. Нархлар 960—1100% атрофида ошиб, пул кескин қадрсизланган. Ўзбек сўми муомалага киргач (1995) гиперинфляция сўниб йўрғаловчи инфляцияга, сўнгра ўрмаловчи инфляцияга айланган. Изчил антиинфляцион чоралар натижасида инфляция 2003 йилда 3,75%, 2004 йилда эса 3,7%ни ташкил этди. Демак, у жиловланди.

16.8. Инфляция оқибатлари

Инфляция оқибатлари уни нимага олиб келишини билдиради, буни **инфляцион кутиш** деб ҳам юртадилар. Кутишнинг ўзи икки хил бўлади. Биринчиси, олдиндан нималиги маълум бўлган нарсани кутиш. Бунда инфляция прогнозлаштирилган бўлади, нархларнинг қанчага ортиши олдиндан тахмин этилади, бундан халқ хабар топади. Иккинчиси, нима бериши олдиндан маълум бўлмаган инфляция, унинг оқибатлари аниқ бўлмайди, булар халқ учун тасодиф бўлади. Биринчи турдаги кутиш юз берганда хонадонлар ва фирмалар бунга мослашиш чораларини белгилаб оладилар. Улар товарларни ёки турли ресурсларни олдиндан сотиб олиб, уларнинг захирасини ҳосил этадилар. Иккинчи турдаги кутишда нархнинг ортиши номаълум бўлганидан унга хонадонлар ва фирмалар олдиндан тайёрланиб бормайдилар, захира ҳосил этмайдилар.

Фирмалар ва фуқаролар инфляция оқибати пул қадрининг пасайишидан иборат йўқотишларга дуч келади. Бироқ буни ҳар доим бирдек баҳолаб бўлмайди, чунки бу инфляциянинг қандайлигига боғлиқ. Агар гиперинфляция иқтисодий танглик ҳосил этса, ўрмаловчи инфляция шароитида иқтисодий фаоллик юз беради. Гап шундаки, инфляция суст кечганда инфляцион фойда олиш учун фирмалар ишлаб чиқаришни кўпайтиришга интиладилар. Инфляция бир меъёрда кечганда (масалан, йилига 10—12% бўлганда) пул таклифи меъёрида бўлади, яъни иқтисодиётга кўшимча пул инъ-

екция (укол) қилинади. Бу талабни ошириб бозорни кенгайтиради, натижада ишлаб чиқариш ҳам ўсади, бандлик ортиб фуқароларнинг пул даромади ҳам кўпаяди. Иқтисодиёт учун энг маъқули инфляциянинг бўлмаслиги деб айтиш мумкин, лекин амалиётда бу ҳар доим ҳам наф келтиравермайди, чунки пул инъекцияси бўлмайди. Тажиба шуни кўрсатадики, инфляция эвида бўлганда пул инъекцияси иқтисодий ўсишга кўмак беради. Шу сабабли инфляцияни фақат салбий ҳодиса деб айтиб бўлмайди. Ундаги ижобийлик ва салбийлик инфляция суръатига боғлиқдир. Инфляция қанчалик суст бўлса, шунчалик иқтисодий ўсишга қулай шароит ҳосил бўлади. Аксинча, инфляция қанчалик шиддатли бўлса, шунчалик иқтисодий қийинчиликлар юзага келади. Демак, гап инфляциянинг ўзида эмас, балки унинг даражаси ва шиддатидадир.

Эвида бўладиган инфляцияда ютқизиш бўлмайди деб айтиш мумкин, чунки нархлар ўсган шароитда даромадлар улардан тезроқ ўсади. Масалан, нархлар йилига 6% ошса, пул даромадлари 10% га ошади. Бунда реал даромад 4% кўпайган бўлади ($10 - 6 = 4$). Худди шунингдек фирмалар даромади ҳам ортади. Банкларда сақланадиган пул қадри ҳам пасаймайди, чунки бу пул учун бериладиган фоиз инфляцияни ҳисобга олиб оширилади. Масалан, ҳозир банк омонат учун йилига 4% тўласа, инфляция йилига 4% бўлса, банк шуни ҳисобга олиб омонат учун 8% тўлайди. Бу билан инфляцион солиқдан ҳам қутулиб қолинади.

Инфляцияга мослашиш **адаптация** деб юритилади. Ёлланиб ишловчилар инфляцияни ҳисобга олиб иш ҳақини оширишга эришадилар. Хонадонлар нархи секин ўсаётган товарларга талаб билдиради, энг зарур товарларни кўпроқ харид этади. Аҳоли ўз пулига ликвидлиги юқори моддий активларни (қимматбаҳо металлларни, жавоҳирот буюмларини, кўчмас мулкни ва ҳ.к.), қаттиқ валютани (доллар, фунт-стерлинг, евро) сотиб олади, пулини кафолатли даромад келтирувчи акция ва облигацияга айлантиради, катта фоиз тўловчи банкларга қўяди.

Фирмаларнинг адаптациялашуви юз берганда, улар

пулни ўзини тезда оқловчи, яъни капитал обороти тез соҳаларга қўядилар. Масалан, пулни 2—3 йилда оқловчи соҳалардан олиб, 5—6 ой ичида пул қайтимини берадиган соҳаларга қўядилар. Капиталнинг қадрсизланиши уни кўпайтиришни талаб қилади. Бунинг учун фирмалар кўшимча акция чиқариб сотадилар, қарз кўтарадилар, капитални камроқ сарфлаш учун машина-ускуналарни лизингга оладилар, олинган фойдани капитални кўпайтириш учун инвестиция қиладилар.

Давлат ҳам адаптация чораларини қўллайди:

1. Инфляцияни ҳисобга олиб учёт ставкасини (бу Марказий банк коммерция банкларига берадиган қарз учун тўланадиган фоиздир) оширади.

2. Даромадларнинг **индексациясини** ўтказди. Бунда даромадлар нархларнинг ўсишига қараб оширилади. Индексация 2 хил бўлади. Биринчиси **тўла** индексация, бунда истеъмол товарлари нархи қанчага ошса, аҳоли даромадлари ҳам шунчага оширилади. Тўла индексацияда аҳоли зарар кўрмайди. Иккинчиси **қисман** индексация. Бунда даромадлар нархларнинг ортишига нисбатан камроқ даражада оширилади (масалан, нархлар 8% ошса, даромадлар 6% га ошади), бундан қатъий даромад (белгиланган иш ҳақи, нафақа ва стипендия) олувчилар зарар кўради.

Инфляция суръати паст бўлган кезларда (ойига у 1% атрофида бўлса) давлат адаптация чораларини қўллайди. Инфляция суръати юқори бўлганда (ойига 2—3% бўлганда) ва айниқса гиперинфляция юз берганда давлат фаол **антиинфляцион** сиёсат ўтказди, бу асосан муомаладаги ортиқча пулни олишдан, пул эмиссиясини тўхтатишдан иборат бўлади. Иқтисодиётда ортиқча пул ҳосил бўлганда пул массаси қисқартирилади. Нархлар пул миқдорига боғлиқ бўлар экан, унинг қисқариши талабни камайтириб, нархларнинг ўсишини секинлаштиради ва ҳатто нархларнинг пасайишига ҳам олиб келади. Аммо пул массасининг қисқартирилиши меъёрида бўлиши керак, акс ҳолда пул дефицити ҳосил бўлиб, пул оборотида узилишлар пайдо бўлади, ўзаро пул тўлашларда қийинчилик юзага келади.

Антиинфляцион сиёсатнинг бошқа бир йўналиши иқтисодиёт реал секторини рағбатлантиришдан иборат бўлади. Бу йўл қўлланилганда товар-пул мувозанати ($M \cdot V = Q \cdot P$) пул массасини қисқартириш ҳисобидан эмас, балки товар массасини (Q) кўпайтириш ҳисобидан бўлади, чунки бу билан пулнинг товарлар билан таъминланиш даражаси оширилади. Натижада аввал пулнинг қадрсизланиши сўниб боради, сўнгра у тамомила тўхтади.

Адаптив ва антиинфляцион чора-тадбирлар иқтисодиётни соғломлаштириш, унинг барқарорлигини таъминлаш воситаларидан бири ҳисобланади.

Х у л о с а л а р

1. Пул бозор тизимининг универсал ва энг ликвидли иқтисодий воситаси сифатида иқтисодий ўлчов, муомала ва жамғариш функцияларини бажаради. Миллий пул ягона тўлов воситаси ҳисобланади, унинг қадри, яъни харид қурби мавжуд. Пул бирлигининг харид қурбини керакли товарларни кўпайтириш йўли билан таъминланади.

2. Миллий пул муайян мамлакатга тегишли бўлиб, шу ерда муомалада бўлади, уни ҳимояловчи белгилари бор, бир пул бошқасидан кўриниши билан фарқланади, ўзига хос купюра, танга ва чақа пуллардан иборат бўлади, пул бирлигининг харид қобилияти бир хил бўлади. Миллий пул нақд ва нақд бўлмаган пул шаклига эга, бу актив ва пассив пуллардан иборат, унинг маълум массаси (миқдори) муомалада юради.

3. Иқтисодиётнинг пул билан таъминланишини унинг монетизация даражаси билдиради. Бу даражанинг қандайлигини пул муомаласи қонуни белгилаб берадики, унга биноан муайян вақтда муомалада бўладиган пул миқдори жами сотиладиган товарлар нархининг суммаси ва пул оборотининг (ҳаракатининг) тезлигига боғлиқ бўлади. Қанча пул зарурлиги, бу пулга талаб бўлиб, буни олди-сотди кўлами, олибсотарлик ишлари миқёси, ҳар эҳтимолга қарши пулга эга бўлиш иштиёқи ва пулнинг нақадар тез қўлдан-қўлга ўтиб айланиб туриши юзага келтиради. Пулга талабни ҳамма субъектлар билдирса, бироқ унинг таклифи давлат номидан ишловчи Марказий банк қўлида бўлади.

4. Пул миқдори керагидан ортиб кетганда инфляция пайдо бўладики, бу нархларнинг муқим ошиб бориши натижасида миллий пул бирлигининг қадрсизланишидир. Инфляциянинг

сабаблари қўшимча пул эмиссияси, ишлаб чиқариш қисқариб кетиши, харажатларнинг ошиб кетиши, чет эл валютаси захираларининг қадрсизланиши кабилардан иборатдир.

5. Инфляция келиб чиқиши сабабларига кўра талаб ва таклиф инфляциясига, қандай бориши жиҳатидан эркин бозор инфляцияси ва давлат бостириб турадиган инфляцияга, шиддати жиҳатидан ўрмаловчи, йўрғаловчи ва тез югурувчи — гиперинфляция ажратилади.

6. Инфляция даражасини нархларнинг нақадар ўсиши белгилайди. Инфляция меъёрида бўлганда (йилига 10—12%) бу иқтисодиёт учун хавф туғдирмайди, аксинча пул инъекция орқали иқтисодиётнинг ўсишига кўмак беради. Иқтисодиёт иштирокчилари меъёридаги инфляцияга мослашадилар. Давлатнинг мослашув тадбирлари инфляцияни ҳисобга олиб фоизини ўзгартиришдан, даромадлар индексациясини ўтказишдан иборат бўлади. Инфляция меъёридаги чегарадан чиқиб кетганда давлат антиинфляцион тадбирларни қўллайди.

Таянч тушунчалар

Пул тизими; нақд ва нақд бўлмаган пул; актив ва пассив пул; пул функциялари; пул массаси; пулнинг ликвидлиги; пул муомаласи қонуни; пул қадр-қиймати; пул эмиссияси; миллий пул; пулга талаб; товар-пул; пул таклифи; декретланган пул; инфляция ва дефляция.

XVII б о б. МОЛИЯ СЕКТОРИ

17.1. Иқтисодиётнинг реал ва молия сектори

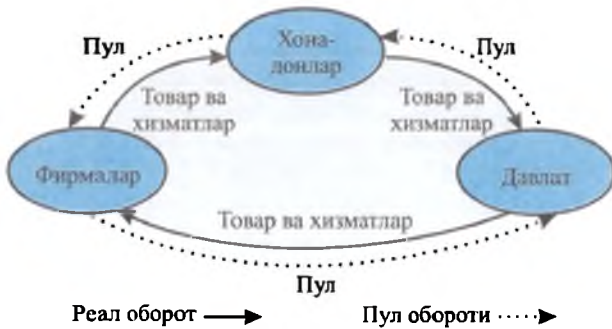
Макроиқтисодиёт реал ва молия сектори яхлитлигидан иборат бўлади. Иқтисодиётдаги моддий шаклдаги товарлар ва номоддий шаклдаги хизматларнинг яратилишидан бошлаб, то улар истеъмол этилишига қадар бўлган жараён иқтисодиётнинг **реал** секторида юз беради. Реал сектор хилма-хил маҳсулотлар ва хизматлар ишлаб чиқариш бўлганидан у иқтисодиётнинг асосий сектори, таянч нуқтаси ҳисобланади. Бу ерда яратилган барча неъматлар айирбошланади, тақсимланади ва истеъмол этилади. Бундай ҳаракат узлуксиз юз беради, бу мазмунан такрор ишлаб чиқаришдан бошқа нарса эмас.

Бозор иқтисодиётидаги реал оборотга пул хизмат қилади, чунки пулсиз ҳеч қандай алоқа юз бермайди. Бироқ пул обороти реал оборотнинг борлиги учун мавжуддир. Пул сектори кенг маънода молия алоқаларидан ўзга нарса эмас. Шу сабабли бу сектор таркибан молия ва кредитни ўз ичига олади.

Агар реал секторда маҳсулот ва хизматларнинг айланма ҳаракати юз берса, молия секторида шунга мувофиқ равишда пулнинг айланма ҳаракати — обороти ҳосил бўлади.

Пулнинг обороти унинг бир иқтисодий субъектдан бошқа иқтисодий субъектга ўтиб туришини билдиради, яъни пул хонадонлар, фирмалар ва давлат идоралари ўртасида айланиб юради. Иқтисодий субъектлар ўртасида алоқа юз берганда пулнинг олди-бердиси ташкил топади. Реал ва молия секторидаги оборотнинг яхлитлигини қуйидаги чизмадан кўрсак бўлади (17.1-расм).

Чизмага қарасак ҳам реал, ҳам пул оборотида иқтисодиёт иштирокчиларининг ҳаммаси қатнашади. Улар бир-бирига ресурслар ёки товарлар бериб, уларнинг пулини олади ва уни қайтадан оборотга қўяди.



17.1 - р а с м. Реал ва пул секторлари.

Молия сектори реал секторга боғлиқ бўлгани ҳолда у нисбий мустақилликка эга, шу маънода у **автономдир**. Молия секторидаги пул ресурслари талабдан ортиқча бўлиб захира ҳосил этиши ва вақтинча оборотга кирмай туриши ҳам мумкин. Пулга қўшимча талаб пайдо бўлганда у захирадан чиқиб оборотга киради ва реал секторга хизмат қилади. Пулга талабнинг қондирилиши реал сектордаги ишлаб чиқаришни кенгайтиради, бу ердаги оборотни тезлаштиради, чунки қўшимча пул туфайли ишлаб чиқариш ўсади. Реал ва молия секторлари ўртасида номувофиқлик бўлганда инфляция, молия кризиси сингари кўнгилсиз ҳодисалар юз беради.

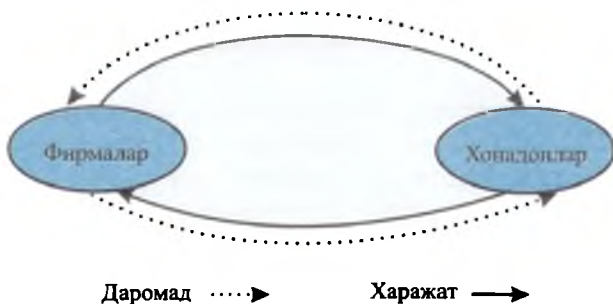
17.2. Молия муносабатлари

Иқтисодиёт иштирокчилари пул муносабатларига киришганда молия пайдо бўлади.

Молия иқтисодиёт субъектларининг даромад ва харажат борасидаги иқтисодий муносабатларидир.

Жамиятнинг даромади — бу ЯИМ нинг пулда ҳисобланган қийматидир. Бу даромадни иқтисодиёт

иштирокчилари ўз ишининг самарасига қараб бўлишиб олади. Ҳар бир иқтисодий субъект ўз ресурсини қанчалик яхши ишлатса, шунчалик кўп даромад олади. Даромад иқтисодий субъектнинг ихтиёрига келган тушумдан бошқа нарса эмас. Бу тушумни ҳар бир субъект маълум мақсадни кўзлаб сарфлайди. Иқтисодиётдаги даромад-харажат алоқаларини хонадонлар ва фирмалар фаолиятида ҳам кўриш мумкин (17.2-расм).



17.2 - р а с м. Даромадлар ва харажатлар оқими.

Маълумки, иқтисодиётда бир субъектнинг даромад топиши бошқа субъектнинг харажат қилишини билдиради. Биз олдинги бобларда кўрдикки, хонадонлар фирмаларга ўз ресурсини сотганда даромад оладилар, бу эса фирмалар харажат қилишини билдиради. Аксинча, фирмалар хонадонларга товар ва хизматлар сотганда даромад олади, хонадонлар эса харажат қилишади. Худди шу йўсинда давлат ҳам даромад-харажат ишида иштирок этади. Давлат ижтимоий хизматларни кўрсатгани учун фирмалар ва хонадонлардан солиқ шаклида пул олади ва бу фирмалардан товар ва хизматлар, хонадонлардан ресурслар сотиб олган чоғда уни харажат қилади.

Даромад-харажат муносабатлари илгари яратилган ва тўғланиб бойликка айланган мол-мулкни сотиш-

олиш чоғида ҳам пайдо бўлади. Хонадон ёки фирма ўзига керак бўлмаган мол-мулкни, масалан, бинони сотиб даромад топса, уни сарфлаб бошқа нарса олади ёки пулини жамғаради. Худди шунингдек, давлат ҳам ўз мол-мулкни сотиб даромад олади ва уни сарфлайди.

Топилган даромад сарфланишидан олдин маълум мақсадни кўзловчи пул фондларига ажралади.

Мақсадли пул фондлари молия ресурсини ташкил этади.

Молия ресурслари даромадларни тақсимлаш натижаси бўлади. Ҳар бир субъект ўз даромадини сарфлашдан аввал уни мақсадли фондларга ажратади. Масалан, хонадон ўз даромади ҳисобидан истеъмол ва жамғариш фондини, фирма эса даромади ҳисобидан моддий сарфларни қоплаш, иш ҳақи ва мукофотлар, ва ниҳоят жамғариш фонди ҳосил этади. Давлат ҳам ўз даромадини махсус фондларга ажратади. Махсус пул фондларини ташкил этиш, уларни тақсимлаш ва сарфлаш (ишлатиш) юзасидан молия муносабатлари пайдо бўлади.

17.3. Молия тизими

Жамиятнинг молияси маълум тизимни ҳосил этадики, бунга молия объекти, молия субъекти, молия муносабатлари, молия механизми, молия сиёсати ва ниҳоят молия институтлари киради. Буларнинг ҳар бирини алоҳида шарҳлаймиз.

Молия объекти — бу молия ресурси бўлиб, турли пул фондларидан иборат бўлади. Бу фондларни барча иқтисодий субъектлари ўз даромади — тушуми ҳисобидан шакллантиради, улар ҳисобидан харажатларини молиялаштиради.

Молия субъекти — бу молия муносабатларининг иштирокчилари бўлиб, фирмалар, хонадонлар, давлат ва нодавлат идораларидан иборат, булар юридик ва жисмоний шахслар ҳисобланади.

Молия муносабатлари — бу иқтисодиёт субъектларининг молия ресурслари хусусидаги ўзаро алоқалари. Бу алоқалар ЯИМ ва миллий бойликни тақсимлаб ишлатиш жараёнида юзага келади.

Молия механизми — бу турли молия воситалари бўлиб, солиқ, субсидия, субвенция, трансферт, жарима, дотация, санация, молиявий меъёрлар ва бошқалардан иборат. Булар иқтисодий фаолликни рағбатлантириш ёки иқтисодий ношудликни жазолаш учун қўлланилади. Шунингдек, улар воситасида ижтимоий ёрдам амалга оширилади.

Молия сиёсати — бу иқтисодиёт субъектининг молиявий ресурсларни топиш, уларни тақсимлаш ва сарфлашга оид йўл-йўриқлари ва саъй-ҳаракатларининг мажмуасидир. Ўз молиявий сиёсатини фақат давлат эмас, балки фирмалар ва хонадонлар ҳам юргизади ва бунда субъектлар ўз манфаатидан келиб чиқади.

Молия институтлари — булар молия алоқаларини амалга оширувчи ва молия инфратузилмасини ташкил этувчи компаниялар, фирмалар, банклар ҳамда давлат идора ва ташкилотларидан иборат.

Молия тизимининг барча бўғинлари бир-бирини тақозо этган ҳолда амал қилади. Молия турли даражада амал қилади:

1. **Микромолия** — бу фирмалар ва хонадонлар, нодавлат ва жамоат ташкилотларидаги молия, молия тизимининг бошланғич ва асосий бўғини ҳисобланади.

2. **Макромолия** — бу мамлакат доирасидаги ва миллий иқтисодиётга хизмат қилувчи молия бўлиб, бу давлат молиясидан иборат.

3. **Мегамолия** — бу халқаро доирадаги молия бўлиб, давлатлараро пул муносабатларини англатади.

17.4. Молиянинг функциялари

Молиянинг зарурлигини унинг иқтисодиётда бажариладиган функциялари белгилаб беради. Булар асосан тўртта функция:

1. Тақсимлаш функцияси. Молия воситасида яратилган ЯИМ нинг ва бозорга чиқарилиб сотилган миллий бойликнинг пул шаклидаги қиймати тақсимланади. Бунинг натижасида турли пул фондлари ҳосил бўлади. Масалан, 2003 йил Ўзбекистоннинг ЯИМи 9664,1 млрд. сўм бўлган, давлат мулки ҳисобланган корхоналарни сотишдан 56,1 млрд. сўм тушган. Жами пул тақсимланиб хонадонлар, фирмалар ва давлатнинг молия ресурсларини ҳосил этган.

Тақсимлаш молия ресурсларининг шаклланишидан бошлаб улар ишлатилгунча давом этади. Бирламчи тақсимлашда фирмалар, хонадонлар ва давлат қатнашади. Фирмалар ишлаб чиқариш фаолияти туфайли яратилган даромад 3 қисмга ажралади. Биринчиси фирма ихтиёрида қолади, иккинчиси фирмада ишловчи хонадон вакиллариغا тегади, учинчисини солиқ шаклида давлат олади. Иккинчи тақсимлаш давлат молияси орқали юз беради. Давлат ихтиёрига келган пул бюджет ёрдамида тақсимланиб, иқтисодий ва ижтимоий ривожланишга хизмат қилувчи фондларга юборилади. Учинчи тақсимлаш юз берганда фирмалар, хонадонлар ва давлат ўз даромадининг бир қисмини нодавлат ва жамоат ташкилотларига ажратади, булар эса турли хайрия фондларини ҳосил этадилар. Тўртинчи тақсимлашда даромаднинг бир қисми хайрия фондларидан муҳтож хонадонларга ижтимоий ёрдам сифатида берилади. Масалан, Ўзбекистондаги «Нуроний» жамғармасига тушган пулнинг бир қисми муҳтож пенсионерларга ёрдам сифатида берилади. Бешинчи тақсимлаш пировард бўлиб, бу хонадон молиясида юз беради, натижада хонадондаги истеъмол ва жамғариш фондларига пул ажратилади.

2. Рағбатлантириш функцияси. Бу молия механизми воситасида иқтисодий фаолликни қўллаб-қувватлашдан иборат. Фирма доирасида ишчи ва хизматчиларни яхши ишлашга рағбатлантириш учун мукофот фондлари ташкил этилиб, улардан қўшимча иш ҳақи тўланади. Корхонадаги ижтимоий ёрдам фондидан бир марталиқ тўловлар ажратилади, қимматбаҳо товарлар (уй,

автомашина, мебель тўплами)ни олиш учун қарз берилади. Ёмон ишлаганларга жарима солинади. Иқтисодий-ижтимоий фаолликни рағбатлантириш мақсадида давлат солиқларидан сийлов беради, муҳтожларга молиявий ёрдам кўрсатади. Умумиқтисодий аҳамиятга молик ишлар бажарилганда, ўз ихтиёридан қатъий назар молиявий қийинчиликка дучор бўлган фирмаларга давлат субсидия (қайтарилмайдиган пул — молиявий ёрдам) ажратади. Молия воситасида иқтисодий жазо ҳам қўлланилади. Ўз мажбуриятини вақтида бажармаганлиги учун субъектлар жарима ва пеня (устама тўлов) берадилар. Бу ҳам рағбатлантиришга хизмат қилади.

3. Иқтисодий информация бериш функцияси. Бозор тизимида пул муносабатлари устувор бўлганидан молиявий кўрсаткичлар бирламчи ҳисобланади, уларга қараб ҳар бир субъектнинг аҳволидан хабар топиб, у билан қандай муомалада бўлишлик аниқланади. Субъектнинг ликвидлиги каби молиявий кўрсаткичлар бошқа фирмалар, банклар, суғурта компаниялари учун муҳим мўлжал бўлади, чунки шунга қараб улар фирма билан қандай муносабатда бўлишини ҳал қилади. Хонадон ялпи даромадининг миқдори, унинг жамғармаси ва қарзининг бор ёки йўқлигини ҳам у билан алоқа қилувчилар ҳисобга оладилар. Давлатнинг молиявий аҳволи ҳақидаги ахборот ҳам зарур. Давлат бюджетининг ҳажми, унда камомаднинг бор-йўқлиги, давлатнинг ички ва ташқи қарзи, унинг олтин-валюта захиралари ҳақидаги маълумотларга таяниб бошқалар давлат облигацияларини олиш, унга четдан туриб қарз бериш масаласини ҳал этадилар. Молиявий ахборотга қўйиладиган асосий талаб унинг ҳаққонийлигидир. Бу ахборот икки хил йўл билан олинади. Биринчиси, иқтисодиёт субъектининг ўзи эълон қилган ахборот. Иккинчиси, ташқи аудиторлар (тафтишчилар) ўз таҳлили асосида берадиган ҳолисона ахборот.

4. Ижтимоий функция. Бу молия ресурсларининг ижтимоий эҳтиёжларни қондиришга сарфланишидир. Мазкур функция икки асосий йўналишда амалга оширилади:

1. Давлат, фирмалар ва аҳоли солиқ сифатида ажратган пул ҳисобидан ижтимоий соҳалар, чунончи таълим, соғлиқни сақлаш, спорт, маданият, ижтимоий таъминот, экологияни авайлаш ишлари молиялаштирилади.

2. Давлат, фирмалар, айрим кишилар ва хайрия ташкилотлари томонидан аҳолининг муҳтож қатламларига ёрдам пули ажратилади.

3. **Назорат функцияси.** Молия ресурсларини ажратган субъектлар уларнинг мақсадли ишлатилишини назорат остига оладилар. Бу ишни давлат идоралари, фирмалар, хайрия ташкилотлари ва пулдор кишилар амалга оширади. Булар молиявий маблағ нима учун ажратилган бўлса, шу йўналишда уларнинг самарали ишлатилишини таъминлайдилар. Агар давлат мактаб қуриш учун пул ажратган бўлса, пул шу йўлда ишлатилишини назорат қилади, уни бошқа йўлда, масалан, савдо маркази қуриш учун сарфланишига йўл бермайди. Худди шу йўлдан фирмалар ҳам боради. Хайрия ажратган пулдор кишилар ҳам ўз пулини ўзи мўлжаллаган ишларга сарфланишини таъминлайди. Агар у пулни меҳрибонлик уйи учун ажратган бўлса, шу пул ҳисобидан магазин очишга рози бўлмайди. Назорат ишининг асосий вазифаси молия ресурсининг самарали ишлатилишини таъминлаш ҳисобланади.

17.5. Молиянинг турлари

Молиянинг турланиши реал сектордаги фаолиятнинг пул шаклидаги натижасини билдиради. Иқтисодиёт микро, макро ва мета даражада бўлишига мувофиқ ҳолда молия ҳам турланади. Буларни кўриб чиқамиз.

Микромолия. Бу иқтисодиётнинг қуйи даражасидаги молия бўлиб, фирмалар, хонадонлар, нодавлат ва жамоат ташкилотлари молиясидан иборатдир. Микромолияни ҳосил этувчи корхона ва ташкилотлар 2 хил бўлади:

1. Коммерция асосида ишловчилар, яъни ўз фаолиятдан пул топадиган, ўз харажатини ўзи қоплайдиганлар. Буларнинг молия ресурслари ўз даромади ва ўзи кўтарган қарз ҳисобидан юзага келади.

2. Нокоммерция фаолиятини юргизадиганлар. Булар бепул ёки имтиёзли хизмат кўрсатишади, ўз харажатини ўзи қопламайди ёки фақат қисман қоплайди. Уларнинг молия ресурслари асосан ўзгалар берган пул ҳисобидан шаклланади.

Коммерцияга таянган корхона ва ташкилотлар молиявий жиҳатдан мустақил, улар ишлаб топганини ўзи олади, ташқаридан келган пулга қарам бўлмайди. Корхона ёки фирма молияси **корпоратив молия** деб юритилади. Корпоратив молия ресурслари яратилган товар ва хизматларни, ўз мол-мулкани ва акциясини сотишдан, олдин сотиб олинган облигацияларни қайтадан сотишдан келган пул, шу облигацияларга тегадиган фоиз пули, давлат берган субсидия, қарзга олинган пул, суғурта компаниялари кўрилган талафотни қоплаш учун ажратган пул ва бошқа маблағлар ҳисобидан шаклланади. Булар фирма учун тушум-даромад ҳисобланади, буларни у ўз манфаати йўлида мустақил ишлатади. Фирма молия ресурслари ҳисобидан давлатга солиқ тўлайди, банкка қарзини қайтаради, қарз учун фоиз тўлайди, иш ҳақи ва мукофотлар беради, амортизация фондига пул ажратади, бу пул эса капитал таъмирлаш ишларига, эскирган машина-ускуналарни янгиси билан алмаштиришга сарфланади. Фирма пулини инвестиция қилади, ҳомийлик ишларини амалга оширади. Фирма зарурат бўлса давлат облигацияларини ва ўзга фирмалар акцияларини сотиб олади, пулини чет элга қўяди.

Нокоммерция ташкилотлари молия ресурслари ташқи ва ички манбалар ҳисобидан шаклланади. Ташқи манбадан келган маблағларга давлат берган пул, аҳолининг кўнгилли пул ажратмалари ва ҳомий фирма ва ташкилотлар берган пул киради. Ички манбадан олинган маблағлар пулли хизмат кўрсатишдан (масалан, турли ўқишларни, тўгаракларни, лотореяларини уюштиришдан) келган пул ҳисобланади. Бу ташкилотларнинг ўзи топган пули харажатларини қоплашга етмайди, шу боис улар фаолияти асосан ташқаридан молиялаштирилади.

Жамоат ташкилотлари (касаба ташкилотлари, сиёсий партиялар, турли жамиятлар, уюшмалар ва ҳ.к.) молия ресурсларининг ташқи манбалари уларни қўллаб-қувватловчи турли фирмалар, айрим фуқаролар берган пул, хорижий ташкилотлар ажратган грантлар (махсус лойиҳаларни бажариш учун ажратилган пул)дан иборат бўлади. Уларнинг ички молия ресурслари улар чиқарган газета ва журналлардан тушган пул, қисман бўлсада турли хизматлар кўрсатишдан келган пул, ташкилот аъзоларининг берган бадал пулидан иборат бўлади. Айтилган ресурслар жамоат ташкилотларининг низомида кўрсатилган фаолиятни юргизиш учун сарфланади.

Микромолия тизимида **суғурта** алоҳида ўрин тутади. Суғурта компанияларидаги молия ресурслари коммерция асосида ташкил топади. Бу компаниялар ресурси икки манбали бўлади. Биринчиси, буларнинг ўзининг пули. Иккинчиси, суғурталанувчи фирмалар, ташкилотлар ва фуқаролар берган пул. Бу пул сарфланганда суғурта ишларини уюштириш харажатлари қопланади ва суғурталанувчилар кўрган зарарни қоплаш учун суғурта тўлови ажратилади.

Хонадон молиясида жуда катта ресурслар жамланади, кўпчилик мамлакатларда жами даромадларнинг 60—65%и хонадон молиясидан ўтади. Хонадоннинг молия ресурсини ҳосил этувчи даромадлар иш ҳақи, тадбиркорлик даромади, индивидуал меҳнат фаолияти берган даромад, мулкдан келган даромад, қарз кўтарилган пул, томорқадан келган даромад, трансфертлардан келадиган пенсия, стипендия ва турли нафақалардан иборат бўлади. Мазкур ресурслар мажбурий ва кўнгилли тўловлар фонди, товар ва хизматларни харид этиш фонди ва жамғариш фондларини ҳосил этган ҳолда сарфланади. Хонадон молиясининг асосий вазифаси унинг истеъмолига хизмат қилишидир. Масалан, Ўзбекистонда 2003 йили 4,8 млн. хонадон бўлиб, улар молия ресурсларининг 8%и мажбурий ва кўнгилли тўловлар учун, 81%и истеъмол учун ва ниҳоят, 11%и жамғарма ва бошқа сарфларга юборилди.

Макромолия. Микромолиядан фарқлироқ макромолия умумжамият молияси ҳисобланади ва давлат молиясида ифода этилади, чунки фақат давлат умуммиллий, яъни умумхалқ манфаатларини ўзида гавдалантирувчи сиёсий институт ҳисобланади. Давлат молияси давлат бюджети ва бюджетдан ташқари пул фондларидан иборат бўлади.

Давлат бюджети давлатнинг пул даромадлари ва харажатларининг мажмуасидан иборатдир.

Давлат бюджетининг зарурлиги ижтимоий неъматларнинг мавжудлигидан ва уларни давлат яратишидан келиб чиқади. Биз илгари кўриб чиққанамиздек, ижтимоий неъматлар индивидуал неъматлардан шу билан фарқланадики, улар фақат турли хизматлар шаклига эга, уларни ҳамма ҳеч бир мустасносиз истеъмол этади, яъни уларни истеъмол этмасликнинг иложи йўқ, бу неъматларни ҳамма баҳам кўради. Масалан, хавфсизлик, ҳуқуқ-тартибот, муҳофаа хизмати, таълим ва соғлиқни сақлашдан иборат умумий хизматларни ҳамма истеъмол этади. Улар истеъмоли умумий бўлар экан, уларни молиялаштиришда ҳамма қатнашади, лекин ҳар бир фуқаро ёки фирманинг бу ишга қўшган ҳиссаси унинг давлат бюджетига тўлаган солиқлари шаклида бўлади. Бироқ солиқ тўловчининг бюджетга берган пули билан, унинг бюджет молиялаштирган ижтимоий хизматлардан фойдаланиши миқдоран тенг бўлмайди. Агар бир хонадон йилига бюджетга 200 минг сўм тўлагани ҳолда, 180 минг сўмлик неъматлардан фойдаланса, бошқа хонадон 180 минг сўм тўлагани ҳолда 240 минг сўмлик неъматлардан баҳраманд бўлади, яна бир хонадон 220 минг сўм тўлайди, 180 минг сўмлик неъматдан наф кўради. Биз кўрган мисолда жами солиқ тўловлари ва неъматлар суммаси тенг ($600=600$), бироқ бу тенглик айрим хонадонга тадбиқан бўлмаган ($200>180$, $180<240$, $220>180$). Неъматлардан фойдаланиш муҳтожликни ҳам ҳисобга олади, чунки бу ерда инсонпарварлик тамойили ҳам амал қилади.

Ижтимоий неъматларни давлат ўз даромадлари ҳисобидан яратади. Давлатнинг даромади унинг ихтиёрига келган пул тушумларидир. Бу даромад асосан 3 манбали бўлади:

1. Солиқлар.
2. Давлат мулкани сотишдан тушган пул.
3. Давлат кўтарган қарз пули.

Булар бюджетда жамланиб давлат пул фондини ҳосил этади.

Солиқлар — бу давлат бошқа иқтисодиёт субъектларидан ўз фойдасига ундириб оладиган мажбурий пул тўловларидир.

Солиқлар давлат даромадининг асосий қисмини ташкил этади. Масалан, 2003 йили Ўзбекистонда давлатнинг жами даромадларининг 95,3%и солиқлардан иборат бўлди. Давлат иқтисодиёт субъекти бўлар экан, унинг мол-мулки ҳам бўлади. Давлат ўз мол-мулкани фирмаларга ва фуқароларга сотиб ёки ижарага бериб бундан ҳам даромад кўради. Бу даромад давлат мулкнинг миқдорига ва унинг нархига боғлиқ бўлади. Мулкнинг сотилишига қараб унинг давлат даромадидаги ҳиссаси ўзгариб туради.

Давлат ўз харажатларини қоплаш учун пул топиш мақсадида қарз олади. Қарз икки хил бўлади:

1. **Ички қарз.** Бу давлатнинг фуқаролардан ва фирмалардан олган қарзи. Бу қарз давлат облигацияларини чиқариб сотиш шаклида бўлади. Облигациялар сотилган чоғда давлат қарз олади, улар қайтадан сотиб олинганда қарз қайтарилади.

2. **Ташқи қарз.** Бу давлатнинг халқаро молия ташкилотларидан, хориждаги йирик банклардан ва чет давлатлар ҳукуматидан олинган қарз бўлади. Бу қарз маълум муҳлатга олиниб даромадга қўшилади, тўлаш вақти келганда у давлатга харажат келтиради.

Давлат даромадлари фақат бюджет даромадлари эмас, балки бюджетдан ташқари фондларга келган пул тушумлари шаклида ҳам бўлади. Бу фондлар аниқ мақсадни кўзлаган ҳолда шакллантирилади. Ўзбекистонда

йўл, ижтимоий суғурталаш, мактаб таълими, бандлик ва пенсия фондлари бўлиб, булар илгарилари бюджетдан ташқарида шакллантирилган, сўнгра улар бюджет таркибига киритилиб, мақсадли фондларга айлантирилган.

Давлат молияси унинг харажатларини ҳам билдиради, булар бюджет харажатларидан иборат. Давлат харажатлари унинг даромадига қараб шаклланади ва қуйидаги йўналишда боради:

1. **Ижтимоий соҳа харажатлари.** Булар таълим-тарбия, соғлиқни сақлаш, жисмоний тарбия ва спорт, маданият, атроф-муҳитни муҳофаза қилиш, ижтимоий ёрдам кўрсатиш сарфлари.

2. **Инвестиция харажатлари.** Бу давлат ҳисобидан ижтимоий-маданий объектларни, ишлаб чиқариш инфратузилмаси ва коммуникация тизимини яратиш учун пул сарфлаш.

3. **Миллий хавфсизликни ва ички тартибни сақлаш харажатлари.** Булар жумласига полиция (милиция), хавфсизлик органлари, суд ва прокуратура харажатлари киради.

4. **Бошқариш харажатлари.** Булар жумласига марказий ва маҳаллий ҳокимият органлари ишини таъминлаш сарфлари киради.

5. **Ташқи қарзни узиш харажатлари.** Бу тўлаш муҳлати келган қарзнинг ўзини қайтариш, қарз юзасидан бериладиган фоизларни тўлаш харажатлари. Бу харажат қарзнинг миқдорига, қайси пайтда қайтарилишига ва фоизнинг миқдорига қараб ўзгариб туради ва бюджетда кўрсатилади.

Давлат харажатларининг таркибий тузилиши турли мамлакатларда улар ривожланишининг ички ва ташқи шароитига қараб фарқланади. Иқтисоди ривожланган мамлакатларда давлат ижтимоий ва инвестиция сарфларининг ҳиссаси катта бўлмайди, чунки уларнинг халқи тўқ бўлганидан бир қатор хизматларни ўзи сотиб олади ва давлатни бу хизматларга қиладиган сарфидан холи этади. Бу ерда бақувват фирмалар ҳам кўп бўлганидан улар инвестиция сарфининг катта қисми-

ни ўз зиммасига олади. Иқтисодиёти яхши ривожланмаган мамлакатларда, аксинча, давлат харажатлари таркибида ижтимоий сарфлар ва инвестиция салмоқли ўрин тутади.

Давлат даромадлари ва харажатлари икки даражада боради:

1. **Юқори даража** — бу марказий бюджет даражаси.

2. **Қуйи даража** — бу ҳудудий ва муниципал (маҳаллий) бюджетлар даражаси.

Булар Ўзбекистонда Республика ва маҳаллий бюджетлар шаклига эга. Булар ўртасида давлатнинг даромадлари ва харажатлари тақсимланади. Бу икки хил бюджетнинг салмоғини расмдан кўришимиз мумкин (17.3-расм).



17.3 - р а с м. Даромад ва харажатларнинг турли бюджетлар ўртасида тақсимланиши.

Даромадлар ва харажатларнинг марказий ва ҳудудий муниципал бюджетлар ўртасида тақсимланиши **бюджет федерализминини** билдиради ва қуйи бюджетларнинг ролини ошириб боришини билдиради.

Давлат бюджетининг бош тамойили, бу унинг даромадлари ва харажатларини **баланслашган**, яъни ўзаро мувофиқлашган ҳолда бўлишидир. Бироқ улар ўртасидаги мослик бузилиб ҳам туради. Харажатлар даромадлардан ортиб кетганда **бюджет дефицити** (камомати) ҳосил бўлади. Борди-ю даромадлар харажатлардан ортиб кетса **бюджет профицити** юзага келади. Бюджет дефицити кўпчилик мамлакатларга хос бўлганидан,

унинг табиий даражаси белгиланади. Бу шуни билдирадики, бюджет дефицити ҳажми ЯИМ нинг 3,5%идан ошмаслиги керак.

Халқаро молия бу молия ресурсларининг халқаро миқёсда ҳосил бўлиши, мамлакатлараро тақсимланиши ва ишлатилишини билдиради. Мазкур ресурсларни йирик халқаро компаниялар, энг аввал трансмилий корпорациялар, мамлакатлараро молия ташкилотлари, йирик банклар, бой мамлакатларнинг ҳукуматлари ташкил этади. Бу пул хориж инвестициялари ва молиявий ёрдам шаклида турли мамлакатларга юборилади.

Молия тизимида молиялаштиришнинг турли усуллари амал қилади.

Молиялаштириш — иқтисодиёт субъекти фаолиятининг пул билан таъминланишидир.

Ҳозирги даврда молиялаштиришнинг 3 та асосий усули қўлланилади:

1. **Ўзини-ўзи молиялаштириш.** Бу ҳар бир субъект ўз харажатини ўзи ишлаб топган ва қарзга кўтарган пули ҳисобидан қопланишини билдиради. Бу усул бозор иқтисодиёти учун асосий ҳисобланади.

2. **Бюджетдан молиялаштириш.** Бу усул табиатан бозор усули эмас, у давлат идоралари ва ташкилотларини бюджетдан пул билан таъминланишини билдиради, ижтимоий неъматларнинг зарурлигидан келиб чиқади. Бу усул қўлланиладиган ташкилотлар **бюджет ташкилотлари** деб юритилади.

3. **Ҳомийлар молиялаштириши.** Бу усул нодавлат ва турли жамоат ташкилотларига нисбатан қўлланилади. Бунда ҳукумат, фирмалар ёки пулдор кишилар турли фирмалар ва ташкилотларга улар харажатини қоплаш учун пул ажратади. Молиялаштириш усуллари биргалликда ҳам қўлланилади. Масалан, нодавлат ташкилотларида, муҳтож хонадонларда харажатлар айтилган 3 та усул билан молиялаштирилади.

17.6. Молия бозори

Иқтисодиёт субъектларининг маблағлари уларнинг молиявий активини ташкил этади, яъни бу даромад келтирувчи маблағлар ҳисобланади. Активлар таркибига пул ва қимматли қоғозлар киради, булар молия бозорида сотилади.

Молия бозори — бу молиявий активларнинг олди-сотди қилиниши борасидаги уларни сотувчилар билан сотиб олувчилар ўртасидаги иқтисодий муносабатдир.

Молия бозорининг объекти сотиладиган акциялар, облигациялар, сертификатлар ва пулнинг ўзи ҳисобланади. Унинг субъекти эса фирмалар, банклар, давлат, молия институтлари ва аҳолидан иборатдир. Бозорнинг бир томонида сотувчилар бўлса, бошқа томонида харидорлар туради. Улар ўртасида молия институтлари бўлиб, улар воситачи сифатида уларни бир-бири билан боғлаб туради. Воситачи вазифасини банклар, брокерлар фирмаси, яқка брокерлар ташкил этади. Воситачи институтлар молия бозорининг **инфратузилмасини** ҳосил этади. Улар бу ердаги олди-сотди ишларига хизмат қилади. Бозорда мустақил иш юритувчи **чайқовчилар** ҳам бўладики, булар қимматли қоғозлар билан олибсотарлик қилади. Молия бозори икки қисмдан иборат:

1. **Фонд бозори.** Бу ерда қимматли қоғозлар олди-сотди қилинади.

2. **Пул бозори.** Бу ерда вақтинча бўш турган пул вақтинча фойдаланиш учун олди-сотди қилинади.

Қимматли қоғозларни ўз номидан чиқариб сотувга қўйганлар **эмитент** деб юритилади. Эмитент сифатида турли фирмалар, банклар ва давлат номидан молия вазирликлари бозорга чиқади. Эмитентлар акция ва облигацияларни сотувга қўядилар.

Акция — бу ўз эгасига дивиденд шаклида даромад келтирувчи қимматли қоғозларнинг энг кўп тарқалган шаклидир.

Акцияни сотиб олганлар **инвесторлар** деб юритилади, улар акция чиқарган фирмага қўйилган капиталнинг шерикчилик қилаётган мулкдори ҳисобланади ва шу боис фирма фойдасининг бир қисмини ўз акциясини миқдорига қараб дивиденд шаклида олади. Агар акция қўйилган капиталдаги улушни билдирса, яъни улушбайчилик қоғози бўлса, облигация қарз мажбуриятини билдиради. Облигацияни чиқариб сотган эмитент уни сотиб олганлардан қарз кўтарган ҳисобланади. Облигацияни эмитент қайтадан сотиб олганда ўз қарзини узган бўлади. Облигация эгаси **фоиз** сифатидаги қатъий белгиланган даромадни эмитентдан олади.

Бозорда икки хил облигациялар сотилади. Булар **давлат** облигациялари ва **корпоратив** (фирма) облигацияларидир.

Акция ва облигация даромад келтирганидан аввал сотиб олинади, кейин қайтадан сотилади. Қимматли қоғозларнинг дастлабки сотилиши **бирламчи** фонд бозорида юз беради. Уларнинг ўз эгалари томонидан қайтадан сотилиши **иккиламчи** фонд бозорида бўлади. Ўзбекистонда ҳам мана шундай бозорлар амал қилади. 2003 йили Ўзбекистондаги бирламчи фонд бозорида 53,9 млрд. сўмлик, иккиламчи бозорда эса 20,8 млрд. сўмлик акциялар сотилди. Қимматли қоғозлар маълум нархда олди-сотди қилинади. Қоғозларнинг ўзида кўрсатилган сумма унинг **номинали** дейилади. Агар облигация ёки акция 10 минг сўмлик бўлса, шу унинг номинали ҳисобланади. Қимматли қоғозларнинг бозордаги амалий нархи номиналидан юқори ёки паст бўлади. Бу муайян қоғозга бўлган талаб ва таклифга боғлиқ.

Акциянинг сотилиш нархи унинг бозор курси дейилади, унинг белгиланиши эса биржа котировкаси деб юритилади.

Акциянинг бозор нархи унинг даромадлигига боғлиқ. Акция қанчалик кафолатланган ва кўп миқдорда даромад келтирса, шунчалик унинг нархи юқори бўлади. Акциянинг даромадлиги 2 хил. Бири уни сақлаш чоғида олинган даромад (D_1). Бу дивиденд суммасини

(d) акциянинг сотиб олинган нархига (P) нисбатан аниқланади. Бу кўрсаткич фойда нормаси сингари бўлиб, акция сарфланган қанча пул қанча даромад келтирганлиги билан аниқланади. Бунда $D_1 = \frac{d}{P} \cdot 100$ бўлади. Агар битта акция 1600 сўмга олинган бўлиб, йилига 80 сўмлик дивиденд келтирса унинг даромадлилиги қуйидагича бўлади: $D_1 = \frac{d}{P} \cdot 100 = \frac{80}{1600} \cdot 100 = 5\%$.

Акцияни сақлаш берган даромад унинг сотилиш чоғидаги даромадлилигини белгилайди. Агар акция қанчалик кафолатланган ва кўп миқдорда даромад келтирса ёки эмитент обрўли бўлса, шунчалик унинг бозор курси ошиб боради. Акцияни олиш ва сотиш чоғидаги курсининг фарқи даромад ёки зарар ҳосил этади. Сотилган курси олиш курсидан юқори бўлса даромад олинади, борди-ю паст бўлса зарар кўрилади. Акциянинг сотилиш чоғидаги даромадлилиги (D_2) аниқланганда унинг сўнги курси (P_2) билан олдинги курси (P_1) ўртасидаги фарқ унинг олдинги курси билан таққосланади. Бунда $D_2 = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \cdot 100$ ҳосил бўлади. Айтайлик, акция эгаси уни 1000 сўмга сотиб олган, қайта сотганда уни 1100 сўмга пуллади, бунда унинг даромадлилиги $D_2 = \frac{1100 - 1000}{1000} \cdot 100 = \frac{100}{1000} \cdot 100 = 10\%$ бўлади.

Молия бозори муҳим функцияни бажарганидан иқтисодиётга катта ҳисса қўшади. Бу функция 4 хил:

1. **Капитал ҳосил этиш.** Акцияларнинг сотилиши орқали кичик миқдордаги пул жамланиб, эмитент қўлида катта пулга айланадики, уни капитал сифатида ишлатиб бўлади.

2. **Капитални демократиялаштириш.** Акцияларни сотиш орқали кичик пул эгаси ҳам қўйилган капиталнинг шеригига айланади. Капитал кўпчилик ўртасида тарқалади. Масалан, АҚШда аҳолининг 40%и акциядор, бинобарин у ҳиссадорлик капиталининг эгаси ҳисобланади.

3. Пулдан пул чиқариш орқали умумий **фаровонликни ошириш**. Акция сотиб олган дивидендга эга бўлади, унинг бекор ётган ўлик пули жонли пулга айланиб даромад келтиради ва унинг фаровонлигига ҳисса қўшади.

4. Молия бозори орқали пул **керакли соҳаларга юборилади**. Иш яхши юришмаган соҳаларда акциялар арзонлашади, пул бу ердан чиқади. Иш яхши кетган соҳаларда акция кўп сотилади, унинг нархи ошади, пул шу соҳага оқиб ўтади. Бу ердаги ишлаб чиқариш капиталнинг кўпайиши ҳисобидан ўсади. Молия бозори муҳим функцияларни бажарганидан, унинг ривожланиши иқтисодиётнинг ривожланишини билдиради.

17.7. Кредитнинг моҳияти

Молия бозорига фонд бозоридан ташқари пул бозори ҳам киради. Бу ерда пулнинг олди-сотдиси юз беради. Пул бозори кредит бозори ва валюта бозоридан иборат. Кредит бозорида пул уни ишлатиб туриш учун сотилади. Валюта бозорида турли миллий валюталарнинг айирбошланиши, яъни олди-сотдиси юз беради. Биз буни кейинроқ кўриб чиқамиз.

Кредит молия секторининг бир қисми сифатида пул муносабатларини англатади. Кредит, молиядан фарқлироқ, ҳар қандай пулнинг эмас, вақтинчалик бўш турган пулнинг қарзга олиб ишлатилишини англатади. Шу сабабли, кредитлаш деган тушунча бор. Бу пулни қарзга олиб харажатларнинг қопланишини билдиради.

Кредит — бу пулнинг эгаси билан уни ҳақ тўлаш шарти билан қарзга олиб ишлатувчи ва улар ўртасида турган воситачиларнинг иқтисодий муносабатларидир.

Кредит муносабат бўлар экан, унинг объекти ва субъекти бўлади. **Кредит объекти** — бу қарзга берилиши мумкин бўлган пул, яъни **кредит ресурсидир**. Бу ҳам молиявий ресурс ҳисобланади. **Кредит субъекти** — бу кредит алоқаларининг иштирокчилари бўлиб, пулнинг эгаларидан, қарз олувчилардан ва воситачилик

«ЗАМОНАВИЙ ШУМ БОЛА»



Ўқитувчи:

— Қани айтингларчи, сизнингча, дўстлар ва таниш-билишлар билан тез-тез учрашиб, дийдор кўришиб туриш учун нима қилмоқ керак?

Талаба:

— Менимча, улардан пул қарз олиб, бермай юриш керак.

қилувчилардан иборат. Пулни қарзга берувчи **кредитор** дейилади. Қарз олувчи эса **ссуда олувчи** ёки **қарз кўтарувчи** дейилади. Кредитнинг олди-бердисиди иштирок этувчи воситачилар кредит институтларида бирлашадилар. Айтилган уч субъект кредит муносабатида қатнашади. Кредит **бевосита** бўлганда қарз берувчи билан қарз олувчи тўғридан-тўғри алоқа ўрнатади. Бу камдан-кам учрайди. Кредит **билвосита** бўлганда қарз берувчи билан қарз олувчини воситачилар бир-бири билан боғлайди. Бу кўп ҳолларда учрайди. Пули борлар ва пулга муҳтожлар ғоят кўп бўлганидан улар бир-бирини мустақил топишга қийналади. Уларнинг ҳолатини воситачилар чиқаради. Воситачилар вазифасини банклар, майда кредит ташкилотлари, пул топиб берувчи турли фирмалар бажаради.

Кредит пул муносабати бўлганидан бозор иқтисодиёти учун зарурат ҳисобланади. Пулсиз ҳеч бир иш бит-

майди, шу сабабли **пул бизнеси** мавжуд, бу иш билан кредит воситачилари шуғулланади. Пул бўш туриши мумкин эмас, у иқтисодиётга хизмат қилиши керак. Хуллас, пул бор ерда кредит ҳам бўлади. Молия секторидаги пул оқимида кредит ҳам иштирок этади. Биз юқорида кўрдикки, пул оқими даромад ва харажатларнинг қарама-қарши ҳаракатидан иборат. Иқтисодиёт иштирокчилари тарқоқ ҳолда ва ўз билганича иш туггани учун уларнинг даромади ва харажатлари миқдоран ҳар доим ҳам тенг келавермайди. Даромадларнинг келиши ва харажатларнинг юз бериши бир вақтда кечмаганидан бир ерда ҳозир сарфланмайдиган бўш пул таклифи ҳосил бўлса, бошқа ерда харажатлар учун у етишмайди, яъни қўшимча пулга талаб ҳосил бўлади. Шундай шароитда пулни олдиберди қилишга зарурат пайдо бўлади, буни кредит амалга оширади. Иқтисодиёт субъектлари қўлидаги бўш пуллар кредит ресурсини ҳосил этади, улар муҳтожларга қарз қилиб берилади. Бироқ бўш пуллар ўз-ўзидан эмас, балки пул бозорига чиққач ўша ерда кредит ресурсига айланади. **Пул бозорининг таркибий қисми кредит бозоридир**, бироқ бу бозорга ҳар қандай пул эмас, балки қарзга бериладиган пул чиқади. У талабгорларга маълум нарҳда сотилади. Пулни қарзга сотиб олувчи уни ишлатиб даромад топади. Бинобарин кредит пул эгаси учун ҳам, қарз олувчи учун ҳам манфаатли бўлади. Шунингдек, кредитдан воситачилар ҳам манфаат топади, чунки ўз ишидан даромад кўришади.

Кредит механизми. Кредитнинг бир қатор воситалари борки, улар биргаликда кредит механизмини ташкил этади. Булар кредит тамойилларида ўз ифодасини топади:

1. Кредит **маълум мақсадга** берилиши керак, бу мақсад атрофлича асосланиши талаб қилинади. Чунки қарз берувчи ўз пулини оқилона ишлатилиши ва ўз вақтида ортиғи билан қайтиб келишига ишонч ҳосил этиши керак.

2. Кредит аниқ бир **муддатга** берилади. Шу жиҳатдан узоқ, ўрта ва қисқа муддатли, ҳатто бир кунлик кредитлар бўлади. Кредит муддати қарз берилган пул қанча вақтда қайтарилиши мумкинлигини ҳисобга олади.

3. Кредит учун **ҳақ** тўланади, бу **фоиз** деб аталади. Чунки бозор тизимида ҳеч нарса текинга берилмайди, яъни халқ ибораси билан айтганда «текинга мушук ҳам офтобга чиқмайди». Кредитнинг пулли бўлиши қарз олувчининг масъулиятини ошириб, қарз пулини оқилона сарфлашга ундайди.

4. Кредит пули албатта **қайтарилиб берилиши** шарт, чунки биров ҳақиға хиёнат қилиб бўлмайди. Шу сабабли кредит берилганда қарз олувчининг нақадар қарзни тўлашга қобиллиги ҳисобга олинади.

5. Кредитнинг ўз вақтида қайтарилиши иқтисодий жиҳатдан **кафолатланиши** керак. Қарзни кафолатлаш учун уни олувчи ўз мулкани кафолат сифатида қўяди ёки бошқа биров қарз кафолатини ўз зиммасига олади. Бу билан қарз тўланмаган тақдирда кафолат сифатида қўйилган мулкни босиб қолиш мумкин бўлади.

Кредит механизми ҳуқуқий жиҳатдан мустаҳкамланади, қарз берувчи ва қарз олувчи ўртасида кредит битими тузилиб, бунда ҳар икки томоннинг мажбуриятлари қонулаштирилади.

Кредит механизмидаги воситалар орасида фоиз асосий ўрин эгаллайди.

Фоиз кредитнинг бозор нархи бўлиб, қарз пулидан вақтинча фойдаланганлик учун тўланадиган ҳақ сифатида намоён бўлади.

Фоиз кредитга берилган пулнинг қиймати эмас, албатта, балки ундан фойдаланиш қиймати бунинг қанча туришини билдиради. Фоиз ҳар доим кредит суммасидан кичик бўлади. Агар 100 млн. сўм кредитга берилса, ундан 10 млн. сўм фоиз сифатида ундирилади. Бунда фоиз 10% га тенг бўлади ($\frac{10}{100} \cdot 100 = 10$), яъни қарз пулининг $1/10$ қисмини ташкил этади. Фоиз бошқа товарлар нархидан фарқланади. Бошқа товарлар нархи уларнинг бозор қиймати бўлади, яъни товарнинг ўзи қанча туришини билдиради. Фоиз эса товар — пулнинг ўзини эмас, ундан фойдаланиш қанча туришини билдиради. Юқоридаги мисолни эсласак, 100 млн. сўм қарз пулидан фойдаланиш 10 млн. сўм туради. Кредит

нархининг ўзига хослиги кредит бозорининг хусусиятидан келиб чиқади. Кредит бозорига чиққан қарз пули сотилганда унинг эгаси ўзгармайди, ундан фойдаланиш пул эгасидан қарз олганга ўтади, холос. Қарз пулининг соҳиби сақланганидан у маълум вақтдан сўнг ўз эгасига қайтарилади. Бошқа товарлар, масалан, уй-жой, озиқ-овқат ёки кийим-кечак сотилганда буларнинг эгаси ўзгаради, булар сотувчи мулкидан харидор мулкига ўтади. Кредит бозорида эса пул қарз берувчи мулкидан чиқиб қарз олувчи мулкига айланмайди. Шунинг учун фоиз қарз пулининг қийматидан кам бўлиши керак. Кредитни ижарага ўхшатса бўлади, чунки бу ерда ҳам мулк соҳиби сақланади, ижара ҳақи мулк қийматидан кам бўлади. Қарздор фоизни ҳеч қачон ўз ёнидан тўламайди. У қарз пулини ишлатиб даромад кўради ва унинг бир қисмини фоиз сифатида тўлайди. Агар фоиз даромаддан кўп бўлса ҳеч қачон кредит олинмайди, чунки бу зарар келтиради. Қарз пулини бизнесда ишлатишдан олинган фойданинг бир қисми қарз олганнинг **тадбиркорлик даромадига** айланса, иккинчи қисми **пул эгасига фоиз** бўлиб тегади.

Кредитнинг арзон ёки қимматлигини фоиз даражаси белгилайди. Бу фоиз тўлови қарз пулининг қандай қисмига тенглигини, яъни ундаги ҳиссасини билдиради, уни **фоиз ставкаси** деб ҳам юритилади. Фоиз ставкасига қараб пул эгасига қандай миқдорда қарз ҳақи тўлаш зарурлиги аниқланади. Бу қуйидагича ҳисоб-

ланади: $G = \frac{K_r \cdot G_s}{100}$. Бунда G — фоиз миқдори, K_r —

кредит суммаси, G_s — фоиз ставкаси. Агар банкнинг кредит ставкаси 12%, берилган кредит суммаси 20 млн. сўм бўлса тўланадиган фоиз миқдори қуйидагича бўлади:

$$G = \frac{K_r \cdot G_s}{100} = \frac{20 \cdot 12}{100} = 2,4 \text{ млн. сўм.}$$

Фоизни тўлаш учун қарз пулини ишлатишдан топилган фойда нормаси (F_n) фоиз ставкасидан юқори бўлиши керак. Шу сабабли кредитни самарали иш-

латиб кўп фойда олиш талаб қилинади. Юқоридаги мисолга қайтсак, 20 млн. сўм кредит ишлатилганда фойда нормаси 20% бўлиши керак. Шунда

$$F_n = \frac{20 \cdot 20}{100} \text{ млн. сўм бўлади. Демак, қарз олган субъект}$$

топган фойда 4 млн. сўм бўлганидан у 2,4 млн. сўмдан иборат фоизни тўлай олган. Қолган 1,6 млн. сўм эса унинг ўзига теккан.

Фоиз даражаси нарх сингари ўзгарувчан бўлади. Буни унга таъсир этувчи омиллар юзага келтирадики, булар қуйидагилардан иборат:

1. Кредит бозорида талаб ва таклиф **нисбати**. Талаб ошиб кетса фоиз кўтарилади, таклиф ортиб кетса у пасаяди.

2. Кредитнинг **нафлилиги**. Агар қарз пулини ишлатишдан фойда кўп топилса кредитни юқори ставка билан ҳам олишади. Акси юз берса фоиз ставкаси пасаяди.

3. Қарзни тўлаш **муддати ва шарти**. Агар қарз узоқ муддатга берилса ва уни секин-аста майдалаб қайтарилса фоиз кўп бўлади. Борди-ю қарзни қисқа вақтда ва бир йўла қайтариш талаб қилинса фоиз паст бўлади.

4. Қарзнинг қандай **пул** билан берилиши. Агар кредит қадри барқарор ва қаттиқ валютада берилса фоиз юқори бўлади. Борди-ю у қадри барқарор бўлмаган ва бошқа валютага эркин алмашмайдиган пулда берилса фоиз кам белгиланади.

5. Қарзга бериладиган пулни **муқобил ишлатиш** имконияти. Пулни қарзга бергандан кўра бошқача ишлатиш қулай бўлса пул эгаси фоиз ставкасини оширади ва аксинча.

6. Кредит **риски**. Кредит риси (қарзни қайтариб олиш хатари) қанчалик юқори бўлса, шунчалик фоиз баланд бўлади ва аксинча.

7. Инфляция **даражаси**. Агар инфляция юқори бўлса шу ҳисобидан фоиз ҳам ортади. Борди-ю реал фоиз 12% бўлса ва кутиладиган инфляция 6% бўлса, шунга қараб фоиз 18% қилиб белгиланади.

17.8. Кредитнинг турланиши

Кредит нима билан, қандай мақсадларда, ким томонидан берилишига қараб фарқланади. Кредитнинг асосий шакли унинг пул билан берилиши. Бироқ **товар кредити** ҳам қўлланилади. Бу ўз навбатида коммерция кредити ва лизингдан иборат бўлади.

Коммерция кредити юз берганда товарлар нақдга эмас, балки насияга сотилади, яъни қарзга берилади. Товарни қарзга олувчи қарздорлик гувоҳномаси — векселни товар сотувчига беради. Вақти келганда қарз тўланади ва вексел ўз эгасига қайтарилади.

Лизинг юз берганда товарлар кейинчалик сотиб олиш шарти билан бериб турилади. Бунда уларни ижарага олиб ишлатиш пайдо бўлади. Лизингга қимматбаҳо товарлар, чунончи ускуналар комплекси, самолётлар, пароходлар, турли комбайнлар, бинолар берилади. Лизинг берувчи ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг ўзи ёки махсус лизинг компаниялари бўлади.

Ким томонидан берилишига қараб **молиявий институтлар** кредити ва **номолиявий компаниялар** кредитига фарқланади. Молиявий институтлар бу банклар ва паробанк (банкдан бошқа) ташкилотларидан иборат. Кредитнинг асосий тури бу **банк кредити** ҳисобланади. Унинг ҳиссасига кредитнинг асосий қисми тўғри келади. Паробанк ташкилотларга турли кредит кооперативлари, иттифоқлари ва уюшмалари киради. Улар одатда ўз аъзоларига кредит бериш билан чегараланади. Бозор тизимида **давлат кредити** ҳам қўлланилади. Бунда давлат ўз пули ҳисобидан турли компанияларга ва банкларга қарз беради. Бироқ давлат улардан заёмлар шаклида қарз ҳам олади.

Номолиявий компаниялар ҳам қисман бўлсада кредит бериш билан шуғулланади. Булар ишлаб чиқариш, қурилиш ёки савдо-сотиқ билан шуғулланади, буларни катта миқдорда пули бўлганидан, ўз ишчи-хизматчиларига товар олиш учун, ўз партнёрларига эса бизнес учун арзон кредит беради.

Кредит **индивидуал** тарзда ва **биргаликда** берилади. Биринчи усул қўлланилганда кредитни айрим банк ёки паробанк ташкилоти беради. Бунда кредит риски-

ни фақат битта кредит берувчи кўтаради. **Кредит рис-ки** — бу кредитнинг ва унинг фоизининг умуман қайт-маслиги ёки белгиланган вақтда тўланмаслигидир. Кредит рискни камайтириш учун у бир неча кредит берувчилар ўртасида тақсимланади, натижада рискни битта эмас бир неча қарз берувчи ўз зиммасига олади. Бунга **синдицирланган кредит** орқали эришилади. Мазкур кредит қимматбаҳо лойиҳаларни амалга ошириш учун бир неча банк томонидан берилади. Масалан, темир йўл қурилиши учун 1 млрд. долларлик кредит зарур бўлса, буни 5 та банк 200 млн. доллардан беради. Натижада 1 млрд. долларнинг риси 5 та банк ўртасида тақсимланади.

Ўз мақсадига қараб **тадбиркорлик** ва **истеъмолчилик** кредити ҳам фарқланади. Тадбиркорлик кредити бизнес учун ажратилади. Уни қарз олувчи капитал сифатида ишлатиб фойда кўради. Бундан фарқлироқ истеъмолчи кредити фойда топишни эмас, балки хусусий эҳтиёжни қондиришни кўзлайди. Бунда кредит қимматбаҳо товарларни, чунончи ҳовли-жой, квартира, автомашина ва яхта сотиб олиш учун ёки қимматбаҳо даволаш хизматлари ва ўқиш учун пул тўлаш мақсадида олинади. Ўзбекистонда истеъмолчи кредити уй қуриш, квартира, автомашина сотиб олиш ва ўқиш ҳақини тўлаш учун банклар томонидан берилади.

Кредит инвестицияларни пул билан таъминлаш орқали иқтисодий ўсишга ҳисса қўшади. Шу сабабли кредитнинг кенгайиб бориши ҳозирги бозор иқтисодиётининг белгиси ҳисобланади. Ҳозир кўпчилик мамлакатларда ҳар йили берилган кредит сўммаси ЯИМ нинг 40%ига тенг бўлади. Бу кўрсаткич Ўзбекистонда 2003 йили 32% бўлди. Бозор иқтисодиётига ўтиш даври иқтисодиётда микрокредит (кичик кредит) алоҳида ўрин тутади. Бу кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш билан боғлиқ. Ўзбекистонда ҳам шу йўлдан борилади.

17.9. Кредит институтлари

Кредит муносабатлари кўпинча билвосита юз бергани учун кредит институтлари пайдо бўлади. Уларнинг хизмати пул эгалари билан қарз олувчилар ўртасида

воситачилик қилишдир. Кредит институтлари 3 хил бўлади: банклар, паробанк ташкилотлари ва кредит топишга хизмат қилувчи компаниялар. Кредит тизими инфра-тузилмасининг бош бўғини банклар ҳисобланади.

Банк — бу пул бозорида фаолият юргизувчи мо-лявий институтдир.

Банклар 2 гуруҳга бўлинади:

1. **Марказий банклар**, улар турли мамлакатларда ҳар хил номланади. Масалан, АҚШ да у Резерв системаси, Буюк Британияда Англия банки, Германияда Бундес-банк, Ўзбекистонда Марказий банк деб юритилади. Марказий банклар — **банклар банки** ҳисобланади. Улар қуйидаги вазифаларни бажаради: пул эмиссияси қилади, яъни уни муомалага чиқаради; давлат олтин-валюта резервларини сақлайди, яъни давлатнинг ҳазинабони ҳисобланади; Кредит захираларини банклар ўртасида тақсимлайди; давлат пул-кредит сиёсатини амалга оширади, кредитга, умуман пул муомаласига оид тартиб-қоидаларни ишлаб чиқиб, уларга риоя қилишни назоратга олади. Марказий банк ягона бўлади.

2. Аксарият банклар коммерция банклари ҳисобланади, улар кўпчилиكنи ташкил этади. Масалан, Ўзбекистонда 2003 йили 40 га яқин коммерция банклари ишлаб турган. Улар капитали ўзининг пули ва мижозлар қўйган пулдан иборат бўлади. Коммерция банклари пул омонатлари ва қимматбаҳо буюмларни сақлайди, пул операцияларини ўтказади, кредит беради, консалтинг (маслаҳат бериш) билан шуғулланади. Ер юзидаги банклар ўз мижозларига 600 хил хизмат кўрсатади. Банклар ҳам бошқа фирмалар сингари фойда топишни кўзлайди.

Банк ўз фаолиятида қуйидаги асосий тамойилларга амал қилади:

1. Мижозлар манфаатига устуворлик бериш, улар учун курашиш.

2. Рентабел — фойда олиб ишлаш.

3. Рақобатда иштирок этиш.

4. Риска бориш.

5. Ликвидли бўлиш, яъни ўз маблағларини нақд пулга айлантира билиш.

Банклар иқтисодиётнинг **локомотиви** ҳисобланади,

«ПИХИНИ ЁРГАН ОДАМ»



- Дўстим, Мерседесинг қани, пиёда юрибсан?
- Уни банкка гаровга қўйиб, 50 доллар фоиз тўлаш шарти билан 6 ойга 500 доллар кредит олдим. Энди узоқ сафарга кетяпман.
- Ийе, атиги 500 долларни нима қиласан?!
- Гап ундамас, ахир ҳеч ким 50 долларга машинамни 6 ой қўриқлаб бермайди-ку!

чунки улар иқтисодиётнинг илдам боришини таъминлайди. Бунга иқтисодиётни мунтазам равишда пул билан таъминлаш, уни керакли соҳаларга юбориш орқали эришилади.

Банк фаолиятида пул бозор иқтисодиётининг танижони эканлиги намоён бўлади.

Паробанк кредит институтларига кичик кредит ташкилотлари киради. Булар кредит кооперативлари, кредит иттифоқлари ва уюшмаларидан иборат бўлади. Булар ўзини-ўзи кредитлаш билан шуғулланади, яъни ўз кредит ресурсларини ўз аъзоларига қарз қилиб беради. Буларнинг кредити имтиёзли, лекин ҳаммабоп эмас. Майда кредит ташкилотлари кўпчилик бўлсада, уларнинг кредит беришдаги ҳиссаси катта бўлмайди. Худди

шундай ҳолат кредитни топиб уни жойлаштириш билан шуғуланувчи турли компанияларга ҳам хос бўлади.

Иқтисодиёт ривожланиши билан кредит демократиялашади. Кредит ресурсларини яратишда аҳоли пул жамғармалари кўпроқ иштирок этади, кредит берувчи ташкилотлар кўпаяди. Айни пайтда кичик бизнеснинг ривожланиши ва аҳолининг кўплаб товарларни кредитга олиши туфайли қарз олувчилар ҳам кўпаяди, натижада кредит муносабатларига аҳолининг кенг қатлами тортилади.

Х у л о с а л а р

1. Иқтисодиётнинг молия сектори ундаги турли пул оқими бўлиб реал секторга хизмат қилади. Пул оқимидаги ҳаракатда иқтисодиётнинг барча иштирокчилари қатнашади. Пул оқими даромад-ҳаражат шаклига киради ва молияни юзага келтиради. Молия иқтисодий тизим бўлиб молия объекти, субъекти, молия муносабатлари, молия механизми, молия институтлари ва ниҳоят молия сиёсатини қамраб олади. Реал иқтисодиётнинг даражаларига мувофиқ равишда, микро, макро ва мета-молия мавжуд.

2. Молия иқтисодиётда тақсимлаш, рағбатлантириш, ахборот бериш, ижтимоий ва назорат функцияларини бажаради. Микромолия фирмалар, хонадонлар, нодавлат ва жамоат ташкилотлари молиясидан иборат. Микромолиянинг ресурслари фирмалар, хонадонлар ва турли ташкилотларнинг ўз маблағи, қарз кўтарган пули, давлат берган ёрдам ва турли хайр-эҳсон маблағларидан ташкил топалади. Ресурсларнинг асосий қисми (2/3) хонадонлар молиясида жамланади. Микромолия иштирокчиларининг ресурслари улар харажатини қоплаш йўлида ишлатилади.

3. Макромолия — бу умумдавлат, умумжамиат молияси бўлиб, давлат даромадлари ва харажатларидан иборат. Давлат даромадлари солиқлар, давлат мулки берган даромад ва давлат олган ички ва ташқи қарздан иборат. Давлатнинг харажатлари бу ижтимоий соҳа, инвестиция, миллий хавфсизлик, бошқариш ва қарзни узиш сарфларидир. Давлат молиясининг асосини бюджет ташкил этади.

4. Иқтисодиёт субъектлари фаолиятини пул билан таъминлаш молиялаштириш бўлиб, бу ўзини-ўзи молиялаштириш, бюджетдан молиялаштириш ва ҳомийлар молиялаштириши шаклида юз беради. Молиялаштириш ресурсларни маълум мақсад йўлида қайтариб олмаслик шарти билан сарфла-нишини билдиради.

5. Молия тизимининг муҳим бўғини молия бозори бўлиб, бу турли субъектлар ўртасида молиявий активларнинг олди-сотди қилинишини билдиради, таркибан фонд бозори ва пул бозоридан иборат. Молия бозорининг объекти қимматли қоғозлар ва пул маблағларидир, унинг субъекти фирмалар, хонадонлар, давлат ва нодавлат ташкилотлари ва турли воситачилардир. Бу бозор капитал ҳосил этиш, капитални демократиялаштириш, пулдан пул чиқариб олиш, пулни керакли соҳаларга жойлаштиришдек функцияларни бажаради.

6. Молияга хос пул бозорининг бир қисми кредит бозоридирки, бунда унинг объекти кредит ресурси, унинг субъекти қарз берувчи, қарз олувчи ва улар ўртасидаги воситачилар ҳисобланади. Кредит механизми унинг воситалари ва шартларидан иборат, буни кредитнинг мақсадли ва муҳлатли бўлиши, кредит учун фоиз ундирилиши, кредитнинг қайтарилиши ва бунинг кафолатлиниши ташкил этади. Кредитнинг бозор нархи фоиздир. Бироқ фоиз кредитга берилган пулнинг бозор қиймати эмас, балки уни вақтинча ишлатишнинг ҳақидир. Фоизнинг манбаи кредитни ишлатишдан топилган фойдадир. Фоиз даражасини кредит бозорида талаб ва таклиф, кредитнинг нафлилиги, қарз пулини муқобил ишлатиш имкони, кредит шарти, риски, унинг қандай валютага берилиши ва ниҳоят инфляция даражаси белгилайди.

7. Кредит турлари кўп, булар коммерция кредити, лизинг кредити, банк кредити, давлат кредити, номолиявий компаниялар кредитидан иборат. Тадбиркорлик ва истеъмолчилик кредити ҳам бор. Айтилган кредитлар кредит институтлари воситасида амалга ошади, булар банклар, паробанк кредит ташкилотлари ва ҳар хил молия компаниялардан иборат. Ассий кредит институти банклар ҳисобланади, улар марказий ва коммерция банкларидан иборат. Банклар ўз фаолиятида мижозлар манфаатини ҳимоя қилиш, рентабел ишлаш, рақобатда иштирок этиш, рискка бориш ва ликвидликни таъминлаш каби тамойилларга амал қилишади. Улар пул оборотига хизмат қилиш, кредит ресурсларини керакли соҳаларга юбориш орқали иқтисодий ўсишга ҳисса қўшадилар.

Таянч тушунчалар

Молия сектори; пул оқими; даромадлар-харажатлар; молия тизими; молия функциялари; микромолия; макромолия; бюджет; халқаро молия; молиялаштириш; молия бозори; молия бозори функциялари; акция; облигация; акция курси; дивиденд; кредит, кредит функциялари; кредит механизми; фоиз, фоиз ставкаси; кредит турлари, кредит институтлари.

ХVIII б о б. ИҚТИСОДИЁТНИНГ ОЧИҚЛИГИ

18.1. Очиқ иқтисодиёт тушунчаси

Умуман олганда иқтисодиёт икки хил бўлади. Булар ёпиқ ва очиқ иқтисодиёт. Ёпиқ иқтисодиёт табиатан анъанавий иқтисодиёт, бу бозор тизимининг ўтмишдошидир. Ёпиқ иқтисодиёт шундай иқтисодиётки, у ўз қобиғига ўралган бўлиб, ўзидан ташқи дунё билан алоқага киришмайди, ўзини-ўзи таъминлаш қоидасига асосланади. Бундай иқтисодиёт консерватив, эскиликни узоқ сақлаб қолади, модернизация (янги-ланиш)га мойил бўлмайди. Шу сабабли у истиқболсиз ҳисобланади. Ёпиқ иқтисодиёт тарихий ўтмиш, лекин ҳозирги цивилизациядан ажралиб ўрмон, чакалакзорларда қолиб кетган қабилаларда учрайди. Ёпиқ иқтисодиётнинг акси очиқ иқтисодиётдир.

Очиқ иқтисодиёт — бу ташқи иқтисодий алоқаларга киришган, уларнинг афзаллигига таяниб ривожланиб боровчи иқтисодиётдир.

Очиқ иқтисодиёт тушунчаси миллий иқтисодиётга нисбатан қўлланилади. Унинг очиқлик даражаси турли мамлакатларда ҳар хил, албатта. Буни турли мезонларга қараб аниқланади:

1. Иқтисодиётнинг экспорт салоҳияти. Агар экспорт ЯИМга нисбатан қанчалик кўп бўлса, шунчалик очиқлик даражаси юқори бўлади. Масалан, Голландияда экспорт ЯИМнинг 3/4 қисмига тенг бўлганидан бу ерда очиқлик даражаси юқори деб айтиш мумкин. Ўзбекистон иқтисодиётининг ҳам очиқлик даражаси юқори, чунки экспортнинг ЯИМдаги ҳиссаси деярли 40% га етади.

2. Истеъмолда импортнинг ҳиссаси. Агар бу ҳисса қанчалик юқори бўлса, шунчалик иқтисодиёт очиқ ҳисобланади. Аммо бунинг учун импорт кафолатланиши керак. Масалан, Япония ва Италияда озиқ-овқат истеъмолининг 2/3 қисмини импорт ташкил этади. Им-

портга қараб очиклик даражасига баҳо берилганда ай-тилган кафолатнинг бўлиши назарда тутилади, чунки шундагина иқтисодий хавф-хатар юзага келмайди, аҳоли таъминотида узилишлар бўлмайди.

3. Иқтисодиётга юбориладиган инвестицияларда хориж инвестицияларининг ҳиссаси ва четга чиқарилган капиталнинг жами капиталдаги ҳиссаси. Агар ички инвестицияларда хориждан келган маблағлар улуши қанчалик катта бўлса, капитал ташқарига қанчалик кўп чиқса, шунчалик иқтисодиёт очик ҳисобланади.

4. Меҳнат ресурслари таркибида хориждан кириб келган ва хорижга чиқиб кетган иш кучи ҳиссаси. Бу кўрсаткич қанчалик катта бўлса, шунчалик мамлакат иқтисодиёти очик ҳисобланади.

Хуллас, миллий иқтисодиётнинг очиклиги товарлар, капитал ва иш кучининг нақадар мамлакатга кириб ва ундан чиқиб туришига қараб белгиланади. Бироқ булар очикликни таъминлашда ҳар хил ўрин тутди. Иқтисодиёти кучли мамлакатларда улар иқтисодиётининг очиклигини кўп ҳолларда капиталнинг четга чиқиши, технологиялар экспорти кўп бўлгани ҳолда истеъмол товарлари импортининг катталиги белгилайди. Аксинча, иқтисодиёти ривожланиб улгурмаган мамлакатларда унинг очиклигини белгилашда хом ашё ва энергоресурс ҳамда истеъмол товарлари экспорти, капитал ва технология импортининг устуворлиги асосий ҳисобланади. Иқтисодиётнинг очиклиги ички зиддиятга эга. Агар очиклик иқтисоди бақувват мамлакатларга устуворлик берса, иқтисоди заиф мамлакатларда чет элга қарамлик ҳосил этади.

Очиқ иқтисодиётларнинг ривожланиши жаҳон хўжалигини юзага келтирган (XIX—XX асрлар бўсағасида).

Жаҳон хўжалиги — бу бир-бирини тақозо этувчи, ўзаро боғланган турли мамлакатлар миллий хўжалигининг мажмуаси бўлиб, иқтисодий яхлитликни ҳосил этади.

XXI аср бошидаги жаҳон хўжалигига 210 мамлакат иқтисодиёти бирлашган бўлиб, булар яратган товар ва

хизматлар суммаси 47 триллион долларга (2002 й.) тенг бўлган. Жаҳон хўжалиги уч гуруҳ мамлакатлар, яъни иқтисодиёти юксак ривожланган, иқтисодиёти ўртача ва иқтисодиёти қолоқ мамлакатлардан иборатдир.

18.2. Таққосий афзаллик қондаси

Очиқ иқтисодиёт шароитида мамлакатлараро савдо-сотиқ унда қатнашганлар учун наф келтиради, чунки бир мамлакатда маълум товарни ишлаб чиқариш арзонга тушса, бошқа ерда бошқа гуруҳ товарларни ишлаб чиқариш арзонга тушади. Шу сабабли арзонга тушган товарларни сотиб, бунинг пулига ўзида қимматга тушадиган товарларни четдан келтириш маъқул бўлади. Масалан, «А» мамлакатда 1 тонна буғдой 140 долларга тушади, пахта эса 700 долларга тушади. Демак, уларнинг харажати нисбати 1:5 ни ҳосил этади. Бошқа «Б» мамлакатда 1 тонна буғдой 150 долларга тушади, пахта эса 600 долларга тушади. Бу ердаги харажатлар нисбати 1:4. Шундай шароитда «А» мамлакат пахтани ўзида етиштириш ўрнига уни «Б» мамлакатдан сотиб олгани қулай бўлади. Айни пайтда «Б» мамлакат буғдойни ўзида етиштиригандан кўра, уни «А» мамлакатдан олгани маъқул. Харажатлар ҳар хил бўлганидан «А» мамлакат ўзида 1 тонна пахта олиш учун 5 тонна буғдой олишдан воз кечиши керак ($700/140=5$). «Б» мамлакат эса 1 тонна пахта етиштириш учун 4 тонна буғдойдан воз кечиши керак. «А» мамлакатда буғдой харажати паст ($140 < 150$). «Б» мамлакатда аксинча, пахта етиштириш харажати паст ($600 < 700$). Бас шундай экан, муқобил харажатлар нуқтаи назаридан айтилган мамлакатлардан бири буғдойни, иккинчиси эса пахтани етиштириб, бу товарларни айирбошлашлари керак.

Иқтисодиётда таққосий афзаллик қондаси борки, бунга кўра қаерда муайян товар ёки товарлар гуруҳини сифатли ва арзон ишлаб чиқариш мумкин бўлса, шулар кўпроқ яратилиши ва бошқа ерда яратилган товарларга айирбошланиши керак.

Таққосий афзалликни халқаро меҳнат тақсимоти юзага келтиради. Бунинг натижасида меҳнатнинг, бинобарин ишлаб чиқаришнинг мамлакатлараро ихтисослашуви келиб чиқади. Ҳар бир мамлакат ўз шароитидан келиб чиққан ҳолда маълум товарларни ишлаб чиқаришга ихтисослашади. Ихтисослашув эса меҳнат унумдорлигини ошириб, харажатларни пасайтиради, муайян товарларни яратишда таққосий афзаллик беради. Ўз навбатида бу афзаллик нимаки арзонга тушса уни кўпроқ ишлаб чиқариб, ташқарига сотишни, нимаки қимматга тушса уни ишлаб чиқариш ўрнига ташқаридан келтиришни маъқул ишга айлантиради. Таққосий афзалликни турли гуруҳ омиллари юзага келтиради:

1. **Табиий ресурсларнинг мавжудлиги.** Бу ресурслар кўп ва арзон мамлакатларда шу ресурслардан фойдаланишга асосланган ишлаб чиқариш устувор ривожланади ва шу соҳада афзаллик пайдо бўлади. Масалан, Саудия Арабистонида дунёдаги энг сифатли ва арзон нефть захиралари бор, шу сабабли бу ерда нефтни қазиб олиш ва қайта ишлаш ривожланган. Бразилияда кофе, Ҳиндистонда чой, АҚШ ва Канадада буғдой, Ўзбекистонда пахта етиштириш учун қулай шароит бор. Россия ва Финляндияда ўрмон кўп бўлганидан ёғоч-созлик ривожланган.

2. **Географик ҳолат.** Бу мамлакатларни ер куррасининг қаерида жойлашувини билдирадиги, бу ҳам афзаллик беради. Сув бўйида жойлашган мамлакатларда кемасозлик учун қулай шароит бўлса, тоғли мамлакатларда (масалан, Қирғизистонда) гидроэнергетика учун шароит яхши бўлади. Илиқ денгизлар қирғоғида ва океан оролларида жойлашган ҳамда минерал сувларга бой мамлакатларда курортлар ривожланади. Чунки бу ердаги табиий шароит шифобахш бўлади.

3. **Ишлаб чиқариш омиллари нархларининг нисбати.** Қайси бир омил арзон турса, шундан фойдаланишга асосланган ишлаб чиқариш афзалликка эга бўлади. Капитал арзон жойда серкапитал ишлаб чиқариш устуворликка эга бўлса, меҳнат арзон жойда сермеҳнат

ишлаб чиқариш тез ривожланади. Масалан, АҚШ, Франция, Англия ва Германияда машинасозлик серкапитал соҳа бўлиб устуворлик келтиради. Сингапур, Хитой, Вьетнам, Таиланд, Ҳиндистон, Малайзия, Филиппин ва Ўрта Осиё мамлакатларида иш кучи арзон бўлганидан сермеҳнат маҳсулотлар, чунончи заргарлик, енгил саноат, озиқ-овқат саноати маҳсулотлари, йиғма ишлаб чиқариш маҳсулотларини яратиш афзаллик беради.

4. **Тўпланган илмий-техникавий салоҳият.** Бу салоҳият қанчалик юқори бўлса, шунчалик серилм (янги фан-техника ютуқларига асосланган ва илмий ишлар учун катта харажат талаб қиладиган) товар ва хизматларни яратиш афзаллик келтиради. Булар жумласига авиа-космик, электроника, микробиология, муодофаа, медицина ускуналари, фармацевтика саноати, информация хизмати кабиларни киритиш мумкин. Шундай афзалликка эга мамлакатларга мисол қилиб АҚШ, Япония, Германия, Франция, Англия ва Корея республикасини келтириш мумкин.

Таққосий афзаллик абадул-абад айрим мамлакатларга беркитиб қўйилмайди. Замон ўзгариши билан у ҳам ўзгаради. Масалан XIX асрда текстил саноатидаги афзаллик Англияда бўлса, ҳозир бу Хитойга ўтган. ХХI асрга келиб туризм индустриясидаги афзаллик фақат Фарбда бўлмай, Шарқ мамлакатларида ҳам юзага келди. Корея Республикасида илгарилари сермеҳнат ишлаб чиқариш афзаллик берган бўлса, эндиликда серилм ишлаб чиқариш устуворлик келтирмоқда. ХХ асрнинг 2-ярмида Финляндияда ёғочсозлик ва мебел саноати афзаллик берган бўлса, эндиликда серилм электроника, хусусан қўл телефонларини ишлаб чиқариш афзаллик бермоқда.

18.3. Халқаро савдо-сотик

Меҳнат тақсимоти чуқурлашган сари ишлаб чиқаришнинг ихтисослашув доираси кенгайиб боради. Агар илгари ихтисослашув чекланган товар ва хизматлар-

нинг афзаллигини таъминласа, сўнгра бу бир гуруҳ товарлар юзасидан ва ниҳоят бутловчи қисмларни тайёрлашдаги афзалликни беради. Меҳнат тақсимооти тор доирада юз берганда афзаллик чекланади, шунга кўра мамлакатлараро товар айирбошлаш ҳам маълум товарлар билан чекланади. Меҳнат тақсимооти чуқурлашгач афзаллик тобора кўпроқ товарларга хос бўлиб улар айирбошланади, халқаро савдо кенгаяди. Ҳозирги даврда меҳнат тақсимооти доираси ғоят кенг бўлиб, у фақат товарларни ишлаб чиқаришнинг ихтисослашуви билан чекланмайди, балки майда-чуйда бутловчи қисмларни ишлаб чиқаришга ҳам оид бўлади. Ҳозир техникавий мураккаб маҳсулотлар кўплаб чиқариладики, уларни яратиш учун зарур бутловчи қисмларни бир неча мамлакатларда жойлашган юзлаб, ҳатто минглаб корхоналар етказиб беради. Масалан, ҳозир замонавий самолёт-лайнер битта корхонада йиғилиб тайёр маҳсулотга айлансада, бунинг учун зарур бутловчи қисмларни 1200 га яқин корхоналар етказиб беради. Демак, тайёр маҳсулотни яратишда минглаб корхоналар иштирок этадики, улардан ҳар бири меҳнат тақсимоотида иштирок этиб, ихтисослашган ишларни бажаради.

Меҳнат тақсимоотининг чуқурлашувига қараб тайёр маҳсулотдан ташқари бутловчи қисмлар ва турли хизматларнинг халқаро савдо-сотиғи юз беради.

Халқаро савдо-сотиқ турли мамлакатлар ўртасидаги товар айирбошлашдирки, бу таққосий афзаллик қондасига асосланади.

Халқаро савдо-сотиқнинг миқёси унда иштирок этувчи мамлакатлар иқтисодиётининг очиқлик даражасига **тўғри мутаносибликда** бўлади, яъни бу даража қанчалик юқори бўлса, шунчалик мамлакатлараро товар айирбошлаш кенг бўлади. Очиқ иқтисодиёт шароитида халқаро савдо-сотиқ халқаро ишлаб чиқаришга нисбатан илдамроқ ўсиб боради. Айтайлик дунёда маҳсулот ва хизматларни яратиш 6% га ўсса, халқаро товар айирбошлаш 8% га кўпаяди, чунки экспортга мўлжалланган маҳсулот ва хизматлар кўплаб яратилади.

Халқаро савдо-сотиқ экспорт ва импорт шаклида бўлади. **Экспорт** — бу товарларни мамлакат ташқарисига чиқариб сотиш. **Импорт** — бу товарларни ташқаридан сотиб олиб мамлакат ичига киритиш. Экспорт ва импортнинг нисбати **ташқи савдо баланси** ҳисобланади, у актив ва пассив ҳолда бўлади.

Экспорт импортдан кўп бўлганда ташқи савдо баланси актив, импорт экспортдан кўп бўлганда у пассив бўлади.

Актив баланс ташқарига товарлар кўп сотилишини, пассив баланс эса улар ташқаридан кўпроқ харид этилишини англатади. Экспорт ва импорт ўртасидаги фарқ соф экспорт бўлади.

$$\boxed{\text{Экспорт}} - \boxed{\text{Импорт}} = \boxed{\text{Соф экспорт}}$$

Савдо балансининг ҳолатига қараб соф экспорт мусбат (+) ёки манфий (-) бўлади. 2004 йили Ўзбекистон соф экспорти мусбат бўлган, чунки экспортдан келган пул тушуми импортга кетган пул харажатидан 1 млрд. долларга кўп бўлган. Экспорт импорт билан баробар бўлганда соф экспорт 0 га тенг бўлади, бундай ҳолда нетто-баланс ҳосил бўлади.

Иқтисодиётнинг экспорт салоҳияти 2 нарсага боғлиқ бўлади:

- а) ишлаб чиқаришнинг ривожланганлик даражаси;
- б) ишлаб чиқаришнинг халқаро меҳнат тақсимидаги иштироқи ва ихтисослашув даражаси.

Агар ишлаб чиқариш қанчалик кучли бўлса ва унинг афзаллик даражаси қанчалик юқори бўлса, шунчалик экспорт салоҳияти, яъни экспортнинг ишлаб чиқаришдаги салмоғи шунчалик юқори бўлади. Ривожланган ишлаб чиқаришда таққосий афзаллиги юқори товарлар ва хизматлар кўплаб яратилади, улар экспорт қилинади, улар ўрнига мамлакатда ишлаб чиқарилиши афзаллик бермайдиган товарлар импорт қилинади. Аммо ихтисослашув берадиган афзаллик ҳар хил бўлади. Илғор мамлакатларнинг ихтисослашуви тайёр са-

ноат маҳсулотлари ва биринчи навбатда технология экспортига устунлик берса, қолоқ мамлакатларда хом ашё ва энергоресурсларни ишлаб чиқариш афзаллик берганидан улар кўпроқ экспорт қилинади. Демак, таққосий афзалликнинг ҳар хил йўналишда бўлиши илғор мамлакатларга халқаро савдо-сотиқда устунлик берса, қолоқ мамлакатларга қарамлик келтиради. Қолоқ мамлакатларда улар экспортининг нархи пасайишига, импортининг нархи эса ошишга мойил бўлади. Шу боис улар ривожланган мамлакатлардан товарларни импорт қилиш учун экспорт товарларини тобора кўпроқ сотишга тўғри келади. Бу эса халқаро савдода тенгсизлик борлигини билдиради.

Экспорт ва импорт нархининг нисбатига бир қатор омиллар таъсир этади:

1. Муайян товарларга ташқи бозордаги талаб ва шу товарларнинг таклиф этилиши.

2. Товарларга мамлакат ичкарасидаги ва ташқари-сидаги нархларнинг қандайлиги.

3. Товарларни ташқи бозорларга етказишдаги йўл-ки-ра харажатлари.

4. Миллий валюта курсидаги ўзгаришлар.

5. Давлатнинг ташқи савдога оид сиёсатининг қан-дайлиги.

Айтилган омиллар таъсирида экспорт ва импорт-нинг ҳажми ва шунга биноан ташқаридан келадиган валюта тушуми ўзгариб туради. Мамлакат экспорти ва импорти унинг ташқи савдо оборотини билдиради. 2003 йили Ўзбекистон экспорти 3,725 млрд. доллар, импор-ти эса 2,964 млрд. долларга тенг бўлди. Бинобарин, мамлакат ташқи савдо обороти 6,689 млрд. долларни ташкил этди. Мамлакатлар халқаро савдо-сотиқда на-қадар фаол бўлишини экспорт квотаси билдирадики, бу экспортнинг ЯИМ даги ҳиссасидан иборатдир. Бу кўрсаткичга экспортнинг моддий миқдоригина эмас, балки унинг нархи ҳам таъсир этади. Масалан, ташқар-рига нефть сотувчи мамлакатлар экспорт квотаси нефтнинг сотилиши ўзгармаган ва ҳатто қисқарган тақ-дирда ҳам унинг нархини ортиши ҳисобидан кўтари-

либ туради. Шундай ҳодиса 2004 ва 2005 йиллари кузатилади. 2005 йилнинг сентябрь ойида 1 баррель (159 литр) нефть нархи жаҳон бозорида рекорд даражасига чиқиб 60 долларга яқин бўлди. Бу нефть сотувчи мамлакатлар экспорти квотасини ошириб юборди.

Очиқ иқтисодиёт ривожланиши билан халқаро савдо-сотиқдаги товарлар таркиби ўзгариб туради. Агар XIX асрнинг 2-ярмидаги халқаро савдо-сотиқда хом ашё, озиқ-овқат ва енгил саноат маҳсулотлари айирбошланган бўлса, XXI аср бошига келиб бу ерда булардан ташқари илмий-техникавий янгиликлар (лицензия ва ноу-хаулар), технологик мураккаб ва серилм маҳсулотлар, шунингдек ахборот технологиялари ва ахборотнинг ўзи сотила бошлади. Халқаро савдо-сотиқ унинг ҳамма иштирокчилари учун нафли бўлганда унинг аҳамияти ошиб боради. Соҳибқирон Амир Темури ҳам мамлакатлараро савдо-сотиқни ривожлантиришга ўз вақтида катта эътибор берганлар. У киши: «Жаҳон тижорат аҳли билан ободдир», деб айтганлар, карвон йўлларини ҳимоя қилишда фаоллик кўрсатганлар, савдогарларга молиявий ёрдам кўрсатганлар.

18.4. Капиталнинг халқаро ҳаракати

Иқтисодиётнинг очиқлиги капитални мамлакатлараро кўчиб туришини ҳам билдиради. Бир ерда капитал кўп бўлиб, у ташқарига чиқарилса, бошқа ерда у етишмаганидан ташқаридан киритилади. Капиталнинг ташқарига чиқарилиши ундан мамлакат ичкарасидагига нисбатан ташқарида кўпроқ фойда олиш учун юз беради. Капитални киритишдан мақсад унинг иштирокида миллий иқтисодиётни ўстириш бўлади.

Капитални чиқариш ва киритиш турлича йўллар ва воситалар билан амалга оширилади. Ташқарига давлат капитали чиқарилганда бир ҳукумат бошқасига қарз беради. Хусусий капитални фирмалар, турли молиявий корпорациялар ва банклар чиқаради. Хусусий капитални четга чиқариб уни мамлакатлар бўйича тақсимлашда **трансмиллий корпорациялар** етакчилик қилади. Улар

иштирокида хусусий капиталнинг 3/4 қисми чиқарилади.

Четга капитал чиқаришнинг 2 та асосий усули бор:

1. Капитални чет элга бевосита, яъни тўғридан-тўғри инвестициялаш. Бу усул хорижда корхоналар куриш, мамлакатдаги фирмаларнинг бўлинмалари ва шохобчаларини очиш, чет элдаги корхоналарни сотиб олиш, у ерда ўз банклари бўлинмаларини очиш ёки янгидан банк ташкил этиш орқали амалга оширилади. Масалан, Германиядаги «Фольксваген» автомобил корпорацияси Лотин Америкаси мамлакатларида ўз заводларини очган. Япониядаги «Тойота» автомобил компаниясининг АҚШда заводлари бор. АҚШдаги «Форд» компаниясининг эса Фарбий Европада заводлари бор. Капитал чиқариш турли мамлакатлар фирмаларининг қўшилиб кетиши, миллий ва хориж капитали иштирокидаги қўшма, яъни шерикчилик корхоналарини очиш шаклида ҳам бўлади. Масалан, Ўзбекистонга четдан капиталнинг кириб келиши асосан қўшма корхоналарни ташкил этишдан иборат. Бу корхоналар Ўзбекистонда 2003 йили 1441,3 млрд. сўмлик товар ва хизматлар яратган. Улар экспорти 564,4 млн долларга тенг бўлган.

2. Портфель инвестицияларини жойлаштириш. Бу усул чет эл компанияларининг акция ва облигацияларини қисман сотиб олиш тарзида юз беради. Бунда чет эл молия активлари бир қўлдан бошқа қўлга ўтади. Буларни олганлар чет элдаги фирмаларнинг шерикларига айланади. Шундай йўл билан банклар, молия компанияларининг қимматли қоғозлари ҳам қўлга олинади.

Айтилган 2 усул воситасида тадбиркорлик капитали четга чиқади. Четга қарз (ссуда) капиталини чиқариш ҳам 2 усул билан амалга оширилади. **Биринчиси**, чет элга тўғридан-тўғри қарз бериш. Бундай қарзни ҳукуматлар ва йирик банклар беради. Қарз берувчиларни **донорлар**, яъни қон берувчилар деб юритишади. Қарзни қабул қилганларни **қарздорлар** деб аташади. **Иккинчиси**, чет элдаги фирмалар ва ҳукуматлар чи-

қарган облигацияларни сотиб олиш орқали уларга қарз бериш. Чет элга тадбиркорлик капитали чиқарилганда унинг ишлатилишини эгалари назорат қилади. Четга қарз капитали чиқарилганда унинг қандай ишлатилишини қарздорнинг ўзи ҳал қилади.

Капиталнинг чиқарилиши иқтисодий ўсишга хизмат қилади, чунки бу билан инвестиция учун пул топиш муаммоси ечилади, капитал кетидан илғор технология ва бошқарув тажрибаси кириб келади, капитал қабул қилган мамлакатда ишлаб чиқаришнинг реструктуризацияси (таркибининг янгиланиши) юз беради, у жаҳон бозори билан боғланади, бандлик ошади, маҳаллий аҳолининг даромади кўпаяди. Бироқ топилган фойда **репатриацияси** (чет элга олиб кетиш) қилинади. Четдан кириб келган капитал уни қабул қилувчи мамлакатнинг миллий манфаатларига зид иш қилмаслиги талаб қилинади. Бунинг учун хориж капиталини давлат назорати остида ва маълум шартларга риоя этган ҳолда ишлашига эришилади.

Вақт ўтиб шароит ўзгариши билан капиталнинг мамлакатлараро ҳаракати ўзгаради. XX асрнинг 70-йилларига қадар капитал иқтисоди ривожланган мамлакатлардан чиқиб, қолюқ ва ҳатто мустамлака мамлакатларга равона бўлган. Кейинги пайтда капиталнинг ривожланган мамлакатлар ўртасида тақсимланиши юз беради, чунки капитални юксак технологияли, серилм маҳсулот ва хизматларни яратишга қўйиш катта фойда бера бошлади. Бундай шароит ривожланган мамлакатларда бўлганидан улар бир-бирига капитал чиқара бошлади. Ҳатто ресурслар (масалан, нефть) сотишдан бойиб кетган мамлакатлар ўз пулини, буларни **нефтедоллар** деб аташади, ривожланган мамлакатларга капитал қилиб қўя бошлайдилар.

Капитал оқимидаги ўзгаришлар XXI асрда ҳам давом этади. Бу иқтисоди заиф мамлакатлардан ички инвестиция имкониятларини қидириб топишни, хориж капиталини киритиш учун кучли рақобат қилишларини талаб қилади.

Мамлакатлараро савдо-сотиқ ва капиталнинг ҳара-

кати тўлов балансида акс этадики, бу мамлакат ташқаридан оладиган ва ташқарига тўлайдиган пулнинг нисбатидир. Ташқаридан пулнинг келиши ёки унинг у ерга чиқиб кетиши қуйидагиларга боғлиқ:

1. Экспорт ва импорт миқдорига. Экспорт ҳажми ортиб, экспорт товарларининг нархи ошса мамлакатга четдан келадиган пул кўпаяди. Бунинг акси бўлса, яъни импорт кўпайса пулнинг кетиши кўпаяди.

2. Чет элга қарз бериш ёки у ердан қарз олиш. Қарз берилганда пул чиқиб кетади, қарз олинганда эса пул кириб келади.

3. Чет элга капитал чиқариш ёки у ердан капитал киритиш. Капиталнинг чиқарилиши пулнинг кетиши бўлса, капитални киритиш унинг келиши бўлади.

4. Четдан молиявий ёрдам олинса пул кириб келади, агар чет элга ёрдам берилса пул чиқиб кетади.

5. Мамлакатдан ишчилар чиқиб кетса, улар хорижда топган пулнинг бир қисми юртига қайтиб келади. Агар мамлакатга ишчилар кириб келса, уларга берилган пул ташқарига чиқиб кетади.

Айтилган омиллар таъсирида тўлов баланси актив ёки пассив бўлади. Ташқаридан келадиган пул ташқарига бериладиган пулдан кўп бўлса тўлов баланси **актив**, борди-ю ташқарига тўланадиган пул у ердан олинган пулдан кўп бўлса тўлов баланси **пассив** ҳисобланади. Актив баланс мусбат бўлса, пассив баланс манфий бўлади. Айтайлик, «А» мамлакатда ташқарига тўланган пул 120 млрд. доллар, ташқаридан олинган пул 115 млрд. доллар. Демак, тўлов баланси актив, яъни унинг натижаси +5 млрд. доллар, яъни мусбат. «Б» мамлакатга келган пул 60 млрд. доллар, чиқиб кетган пул эса 65 млрд. доллар. Бунда тўлов баланси пассив, унинг натижаси манфий, яъни -5 млрд. доллар.

Тўлов балансининг актив бўлиши миллий иқтисодиёт учун муҳим, чунки бу чет элга қарамликни вужудга келтирмайди. Шуни инобатга олиб Ўзбекистон тўлов балансини актив қилгани ҳолда ўзининг олтинвалюта захираларининг етарли бўлишига ҳаракат қилади.

18.5. Мамлакатлараро меҳнат миграцияси

Очиқ иқтисодиёт шароитида ресурслар ҳам ҳаракатчан бўлади. Ресурслар 2 хил бўлади. Бири беркитиб қўйилган ёки **кўчмас** ресурслар. Булар ер, ерости бойликлари, ўрмонлар ва сув ресурсларидан иборат бўлиб, маълум мамлакатда ишлатилади, уларни жойидан силжитиб бўлмайди. Иккинчиси кўчиб юрувчи ёки **ҳаракатчан** ресурслар. Булар жумласига капитал ва меҳнат ресурслари ёки инсон ресурслари киради. Капиталнинг бир ердан бошқасига кўчиб ўтиши ёки ўша ерда кўп бўлиши иш ўринларини ҳосил этиб, меҳнатга талаб чақиради. Бу талаб меҳнат миграцияси (ишлаш учун бошқа ерга бориш) орқали қондирилади.

Иш кучининг дунё миқёсида бир ердан бошқа ерга кўчиб ўтиши халқаро меҳнат миграцияси дейилади.

Миграция халқаро меҳнат бозори орқали юз беради. ХХI асрга келиб дунёда 4 та халқаро меҳнат бозори шаклланган бўлиб, булар Шимолий Америка, Европа, Лотин Америкаси ва Яқин Шарқ бозорларидир. Меҳнат бозорининг товарлар бозоридан асосий фарқи шундаки, бу ерда меҳнатнинг ягона жаҳон нархи шаклланмайди, бу нарх мамлакатлар бўйича фарқланади, бу бозорда халқаро биржалар амал қилмайди. Бу ерда турли ошкора ва яширин ишлайдиган фирмалар бўлиб, булар ишлайман деганларга иш, меҳнатга талабгор фирмаларга иш кучи топиб берадилар. Халқаро меҳнат миграцияси 2 хил бўлади:

1. **Очиқ-ошкора миграция.** Бу миграция мавжуд қонунларига биноан ва белгиланган тартибда иш кучининг бир мамлакатдан бошқасига кўчиб ўтиши. Масалан, Европа иттифоқига кирган мамлакатларнинг бирдан иккинчисига иш кучининг эркин ўтишига йўл берилади.

2. **Яширин миграция.** Бунда ишлашга қодир ва бунга иштиёқи бор кишилар миграцияси қонунларига ҳилоф равишда, яширин фирмалар кўмагида юз беради.

Миграция оқими иш кучини етказиб берувчи мам-

лакатлардан унга талабгор мамлакатлар томон боради. Биринчи гуруҳ мамлакатлар одатда иқтисодий заиф мамлакатлар бўлиб, бу ерда иш кучи таклифи ортикча бўлади. Иккинчи гуруҳ мамлакатлар иқтисодий жиҳатдан ривожланган бўлиб, бу ерда аҳоли иқтисодга нисбатан гоят секин ўсади ёки умуман кўпаймайди. Буларда меҳнатга ортикча талаб ҳосил бўлади ва бу меҳнат миграцияси туфайли қондирилади. Меҳнат миграцияси ривожланган мамлакатлар ўртасида ҳам бўлади. Бунинг сабаби ишсизликнинг мавжудлиги ва турли мамлакатларда ишлаб пул топишнинг ҳар хил бўлишидир. Масалан, Германияда иш ҳақи юқори бўлганидан Голландиядаги ишчи ёки хизматчи ўша ерга бориб ишлайди. Келгинди ишчи-хизматчилар мигрантлар ҳисобланади. Улар таркибидаги яширин мигрантлар ижтимоий жиҳатдан ҳуқуқсиз бўлади, улар оғир ва кам ҳақ тўланадиган ишларда банд бўладилар. Иш кучи миграциясида ақлий меҳнат аҳли (олимлар, муҳандислар, санъат арбоблари, дастур тузувчилар ва конструкторлар) алоҳида ўрин тутди. Уларнинг бошқа мамлакатга ишлаш учун бориши **ақл-идрокнинг оқиб кетиши** деб аталади. Иш ҳақи оз ва ижод учун қулай шароит бўлмаган мамлакатлардаги ақлий меҳнат вакиллари шароит яхши мамлакатларга кўчиб ўтадилар. Натижада ақлий салоҳиятнинг тақсимланиши юз беради. Бу ҳақда Нобель мукофоти совриндорлари орасида ўтмишда келгинди бўлган олимлар сонининг ортиб бориши дарак беради. Масалан, 2002 йили араб мамлакатидан келиб қолган, лекин АҚШ фуқаролигини олган олим химия соҳасидаги Нобель мукофотини олган.

Меҳнат миграцияси кенгайиб, бунга янги ва янги мамлакатлар кўшилади. 2003 йили дунё бўйича туғилган жойида эмас, бошқа мамлакатларда ишлайдиганлар (яширин мигрантларни ҳисобга олмаганда) 100 млн. кишидан ортиб кетган. Меҳнат миграцияси бозор муносабатларига ўтаётган ёки яқинда ўтиб бўлган мамлакатлар, хусусан МДХ мамлакатларида ҳам юз беради. 2004 йилда Россияда кўшни мамлакатлардан 7 млн. киши келиб ишлаган. Миграция МДХ мамлакатлари-

нинг ўртасида, улар билан узоқ хориж мамлакатлари ўртасида юз беради. Бу жараёнда Ўзбекистон ҳам қатнашади. Ўзбекистондан чиққан меҳнат мигрантлари баъзи бир маълумотларга кўра 2002 йил 700 минг кишини ташкил этган. 2004 йили Корея Республикасида Ўзбекистондан чиққан яширин мигрантлар 5 минг нафар бўлган¹.

Миграция меҳнат ресурсларини бозор талабига асосан тақсимлаб, улардан самарали фойдаланишга, дунё миқёсидаги бандликни, бинобарин фаровонликни оширишга кўмак беради. Мигрантлар ўз фаровонлигини ошириш йўли билан чекланмай, ўз юртининг валюта резервларини оширишга ҳисса қўшадилар. 2002 йили ривожланаётган мамлакатлардан чиққан меҳнат мигрантлари ўз юртига 90 млрд. доллар пул ўтказганлар. Бироқ миграция жараёни илғор мамлакатларни арзон иш кучи билан таъминлаган ҳолда у чиқиб кетган мамлакатларда малакали ишчилар ва ўқимишли мутахассисларнинг етишмаслигини юзага келтиради. Демак, меҳнат ресурсларининг халқаро миграцияси зиддий бўлади.

18.6. Валюта айирбошлаш

Очиқ иқтисодиёт валюталарнинг айирбошланишини юзага келтиради, чунки буни товарлар ва ресурсларнинг халқаро ҳаракати талаб қилади. Ҳар бир мамлакатнинг миллий валютаси у учун ягона тўлов воситаси бўлади, яъни товарлар фақат шу валютага сотилади. Шу сабабли савдо-сотиқ, капитал чиқариш ёки киритиш учун, иш кучи миграциясини уюштириш учун ўзга мамлакатлар валютасини маълум нархда сотиб олиш керак.

Бир мамлакат ёки мамлакатлар гуруҳи пул бирлигини бошқа мамлакатлар пул бирлигида ифодаланадиган нархи валюта курси бўлади.

¹ ЭКО. №5, 2004, стр. 12.

Валюталар шу курсга биноан айирбошланганда валюта паритети (нисбати) ҳосил бўлади. АҚШ доллари Англия фунтига алмашганда икки мамлакат валютаси тенглаштирилади. АҚШ доллари еврога алмашганда эса бир мамлакат валютаси Европадаги бир гуруҳ мамлакатларнинг умумий валютасига тенглаштирилади. Валюта курси икки нарсага боғлиқ бўлади:

1. **Алмашинадиган валюталарнинг харид қобилияти.** Бу валюта курси учун асос бўлади. Шу сабабли валюталар маълум нисбатда айирбошланади. Масалан, 2004 йили июль ойида бир Англия фунт стерлинги 1,8 АҚШ долларига айирбошланган. Демак, нисбат 1:1,8 бўлган. Бунинг тагида ётган нарса бир доллар ва бир фунтга бозорда нима беришидир. Шу сабабли бир фунт 500 доллар ёки 0,2 доллар бўлмаган.

2. **Алмашадиган валюталарга талаб ва таклиф нисбати.** Талаб ошса валюта курси кўтарилади, борди-ю таклиф ошиб талаб қисқарса курс пасаяди. Юқоридаги мисолга қайтсак, фунтга талаб ошса у 1,8 эмас 1,9 доллар туради, таклифи кўпайса у 1,7 долларга тушади. Бироқ валюталар харид қобилияти сақланган ҳолатда талаб ва таклиф нисбатида ўзгариш курсни кескин ўзгартирмайди, масалан, фунт 4 доллар ёки 0,5 долларга тенг бўлмайди, чунки унинг остида харид қобилияти ётади.

Валютага талаб ва унинг таклифининг ўзгариши хориж валютасининг кириб келиши ва чиқиб кетишига боғлиқ бўлади. Агар хориж валютасининг мамлакатга кириб келиши кўпайса, унинг захиралари ошиб, унга талаб қисқаради, агар унинг чиқиб кетиши кўпайса захираси қисқариб талаб ошади.

Валютанинг курси билан экспорт ва импорт ўртасида узвий боғланиш бор.

Миллий валюта курси ошганда импорт, у пасайганда экспорт қулай бўлади.

Буни тушуниш учун мисол оламиз. Айтайлик, Ўзбекистонда эркаклар костюми 60 минг сўм туради. Бир доллар эса минг сўмга тенг. Демак, костюмнинг нархи

«ВАЛЮТА ПАРИТЕТИ»



60 доллар. Сўмнинг курси ошиб 1 доллар 980 сўм бўлиб қолди. Энди бизнинг 60 долларлик костюм 60 минг ўрнига 58 минг сўм туради. Демак, ҳар бир костюм импортдан 2 минг сўм ютилади. Борди-ю сўмнинг курси тушиб 1 доллар 1080 сўм бўлиб қолди. Бунда илгариги 60 долларлик костюмимиз нархи 64800 сўм бўлади. Борди-ю костюмни экспорт қилсак бундан 4800 сўм ютамиз ($64800 - 60000 = 4800$). Илгари костюмни импорт қилиб ютган бўлсак, энди уни экспорт қилиб ютуққа эга бўламиз.

Валюта курсининг ўзгариши **валюта рискин**и ҳосил қилиб ташқи савдога халақит беради. Валюта курсининг ошиши бир томон учун қулай бўлса, иккинчиси учун қулай бўлмайди, чунки валюта йўқотишларига дуч келинади. Масалан, Финляндия Канададан буғдой олади. Бир Канада доллари 0,6 еврога тенг. Буғдой нархи бир центнер учун 200 Канада доллари ёки 120 евро. Курс ўзгариб 1 доллар 0,7 еврога тенглашди. Демак, Финляндия ҳар центнер буғдой импортдан 20 доллар

йўқотади, чунки илгари буғдой 120 еврога тушса, энди у 140 евро туради ($200 \cdot 0,7 - 200 \cdot 0,6 = 20$).

Валюта рискинни минимал даражага келтириш учун **сузиб юрувчи** валюта курси ўрнатилади. Бунда валюта курсининг ўзгариши кичик чегара билан чекланади, яъни унинг ортиши ёки пасайиши унча катта бўлмаганидан валюта йўқотишлари сезиларли бўлмай, савдосотиқ раво ривожланади.

Валюта курсининг кучсиз тебраниши ташқи қарздорлик рискинни ҳам камайтиради, чунки қайтариладиган ташқи қарз миқдори ва унинг фоизлари валюта ҳисобида жиддий ўзгармайди. Валюталар эркин айирбошланиши учун уларда алмаша билиш қобилияти бўлиши керак. Бундай қобилияти йўқ валютани ҳеч ким сотиб олмайди.

Ҳар бир миллий валютанинг бошқа валютага алмаша олиш хусусияти валюта конвертацияси дейилади.

Шу хусусият жиҳатидан валюталар 2 гуруҳга бўлинади:

Биринчиси **тўла конвертирланувчи** валюталар. Булар мамлакат ичида ва ташқарисида чекланмаган ҳолда айирбошланадиган, яъни олди-сотди қилинадиган валюталардир. Бу валюталар ҳар қандай иш учун ва чекланмаган миқдорда ўзаро айирбошланади. Булар орасида эркин конвертирланувчи **қаттиқ валюталар** бўлиб, булар иқтисодиёти кучли мамлакатларнинг пули ҳисобланади. Улар дунёнинг ҳамма чеккасида айирбошлашга қабул қилинади. Айтилган валюталар жумласига АҚШ доллари, Англия фунти, Япония иенаси ва Европа иттифоқининг евроси кабилар киради. Булар дунёнинг обрўли пули ҳисобланади.

Иккинчиси **қисман конвертирланадиган** валюталар. Булар маълум мақсадлар йўлида ва чекланган тарзда алмаштириладиган валюталар. Мазкур валюталар ички конвертирланганда улар фақат шу валютани чиқарган мамлакатда бошқа валюталарга алмаштирилади. Улар ташқарида умуман алмаштирилмайди ёки чекланган мамлакатлар доирасида алмаштирилади. Валюталарнинг

конвертирланиш даражаси мамлакат иқтисодиётининг очиқлиги, унинг ривожланганлиги ва экспорт салохиятига боғлиқ бўлади.

18.7. Интеграция ва глобализация

Халқаро меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви турли мамлакатлар иқтисодиётини бир-бирига боғлиқ қилиб қўяди. Иқтисодий фаолият байналмилал тус олади, муайян маҳсулотни ишлаб чиқаришда бир неча мамлакатлар фирмалари иштирок этади. Бир мамлакатда етишмай қолган ресурсларнинг ўрнини бошқа ердан келган ресурслар билан тўлдирилади, йирик илмий техникавий лойиҳалар биргаликда амалга оширилади. Турли мамлакатлар миллий иқтисодиёти бир-бирини тақозо этадиган бўлиб қолади. Мамлакатлараро мунтазам иқтисодий алоқалар интеграцион жараёнларни юзга келтиради.

Турли мамлакатлар миллий иқтисодиётининг ўзаро қўшилиб ягона мамлакатлараро хўжалик тизимини ҳосил этиши иқтисодий интеграция деб юритилади.

Интеграция иқтисодий яқинлашувдан бошланиб иқтисодий бирлашув билан яқунланади. Бунинг натижасида турли иқтисодий иттифоқлар пайдо бўлади. Интеграция турли мамлакатлар иқтисодий чегараларининг бир-бири учун очилиб, **ягона иқтисодий макон** ҳосил бўлишини билдиради. Интеграция бир қатор белгиларга эга:

1. **Ягона умумий бозорнинг мавжудлиги.** Бир мамлакат миллий бозори бошқа мамлакат товар ва хизматлари учун очиқ бўлади, божхона пошлиналари бекор қилинади ёки минимал даражага келтирилади, экспорт ва импорт чекланишлари олиб ташланади. Интеграцион иттифоққа кирмаган учинчи мамлакатлар товарлари импортига нисбатан ягона келишилган божхона пошлиналари киритилади.

2. **Ягона иқтисодий макон** доирасида иқтисодий ресурсларнинг ҳеч бир чекловларсиз эркин ҳаракатининг

юз бериши. Бунда ягона миграция қоидалари киритилиб меҳнат ресурсларининг эркин кўчиб юриши ва мамлакатлараро тақсимланиши таъминланади. Меҳнат миграцияси учун чегаралар очиқ бўлади, умуман кишиларни бир мамлакатдан бошқасига бориш қоидалари ғоят соддалаштирилади. Мамлакатлараро капитал чиқариш ва капитал киритишдан ҳам енгиликлар бўлади, ўзаро капитални тақсимланишига афзалликлар берилади. Бир мамлакатдаги капитал соҳиби бошқа ерда бизнес қилиши учун ҳеч бир тўсиқлар бўлмайди.

3. Турли давлатлар ички ва ташқи **иқтисодий сиёсатининг мувофиқлашуви**. Турли мамлакатларда бир хил солиқлар қўлланилади. Ташқарига чиқарилган товарларга 2 марта (мамлакат ичида ва ташқарисида) солиқ қўйишга йўл берилмайди. Бюджет дефицити даражаси ҳам турли мамлакатларда бир-бирига яқин туради, дефицитни қоплаш усуллари ҳам ўхшаш бўлади. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари нархларини тартиблашда бир хил қоида қўлланилади, бошқалар товарлари киритилганда ягона божхона пошлиналари олинади.

4. Турли миллий пуллар ўрнига **ягона пулнинг киритилиши**, бу пул интеграциялашган мамлакатлар учун умумий тўлов воситаси ҳисобланади, у ҳамма мамлакатларда барча тўловларга қабул қилинади. Ягона пул бўлганидан турли мамлакатлар ўртасида валюта алмаштиришга эҳтиёж қолмайди. Илгарилари Европа иттифоқига кирган мамлакатларда ўз валюталарини айирбошлаш (масалан, Франция франкини Германия маркасига айирбошлаш) мавжуд бўлган. 2002 йилдан эътиборан ягона пул — евро киритилгач валюталар айирбошлашга ҳожат қолмади. Ягона пулнинг амал қилиши тўлов операциялари учун қулайлик туғдириб савдосотиқнинг ривожланишига йўл очади.

Интеграциянинг кўрсатилган белгилари турли даражада амал қилади. Масалан, умумий пул фақат Европа иттифоқида бўлиб, бошқа иқтисодий уюшмаларда у амал қилмайди.

Иқтисодий интеграция қуйи шаклдан олий шакл

томон ривожланади. Шу сабабли у қуйидаги босқичлардан ўтади:

1. **Эркин савдо** зоналаридаги интеграция. Бу интеграциянинг илк шакли бўлиб, бу ерга бирлашган мамлакатлар ўртасидаги савдо-сотиқ тўсиқлари бекор қилинади. Божхона тўловлари йўқотилади, экспорт ва импортга квота белгилаш, яъни уни миқдоран чегаралашга йўл берилмайди. Ўзаро савдо-сотиқ учун қулайлик бўлганидан у тез ривожланади, товар айирбошлашда мамлакатлар бир-бирига боғланиб қолади.

2. **Эркин иқтисодий** зоналардаги интеграция. Бу ердаги мунтазам алоқалар савдо-сотиқ доирасидан чиқиб саноат, банк, суғурта ва технологиянинг ишларига ҳам тааллуқли бўлади. Бундай зоналарда қатнашувчи мамлакатлар ишлаб чиқаришда ҳам бир-бирига яқинлашади. Бу зоналар **очиқ иқтисодий ҳудудлар** деб юритилади. Уларнинг иштирокчиларига имтиёзлар берилади, шу сабабли улар фаоллик қиладилар.

3. **Умумий бозордаги интеграция**. Бу турли мамлакатлар бозорининг бирлашиб умумий бозор ҳосил этиши, бир мамлакат ички бозорининг бошқаси учун очиқ бўлиши. Умумий бозор мамлакатлари доирасида товарлар ва ресурслар ҳаракати эркин бўлади. Ҳар бир мамлакатдаги ишлаб чиқариш фақат ўз бозори учун эмас, умумий бозор учун хизмат қилади. Умумий бозор турли мамлакатларни иқтисодий бирлашувидagi юқори шакл ҳисобланади. Умумий бозор намунаси Европа иттифоқидир. Бу уюшма 1957 йил «Умумий бозор» номи билан ташкил этилган, дастлаб бунга 6 давлат, сўнгра 9 давлат ва ниҳоят 15 давлат бирлашган. Келажакда бу иттифоқда 25 мамлакат бирлашади.

4. **«Иқтисодиёт ва валюта» иттифоқидаги интеграция**. Бу ҳозирчалик интеграциянинг энг олий шакли, босқичи бўлиб, бу мамлакатларни фақат савдо-сотиқ ва ишлаб чиқариш соҳасида эмас, балки молиявий соҳада ҳам бирлашишларини билдиради. Бу ерда ягона бюджет, солиқ ва кредит тизими ўрнатилади. Ягона, ҳамма иштирокчиларнинг умумий пул бирлиги киритилади, бу миллий пуллар ўрнини бо-

сувчи байналмилал пул ҳисобланади. Умумий бозорнинг янгича иттифоққа айланиши Европада юз берди. Илгариги «Умумий бозор» «Иқтисодиёт ва валюта иттифоқи»га айланган. Бу ерда интеграцион алоқалар кенгайиб, уларга ягона пул бирлиги **евро** хизмат қилади. Бу иттифоқ келажакда ягона умумевропа хўжалиги ташкил топишидан дарак беради. Бу ердаги интеграциянинг самарадорлиги шундаки, унда иштирок этувчи мамлакатлар иқтисодиёти барқарор ўсади. Корхоналар ҳажми ғоят катта умумий бозорга ишлаганлари учун улар товарларига талаб ошади. Шунга қараб ресурслар оқилона тақсимланади, яъни керакли жойга керакли миқдорда ресурслар юборилади. Бу билан меҳнат унумдорлиги ошади, товарлар таркиби янгиланади, даромадлар ҳам ошади, турмуш даражаси юксалади.

Европа иттифоқи мамлакатлари ўз мустақиллигини сақлаган бўлсаларда улар ўз ҳуқуқининг бир қисмини Умумевропа ташкилотлари бўлмиш Европа парламенти, Европа министрлар совети ва Европа марказий банкига берганлар. Демак, интеграция жарёни мустақилликдан қисман воз кечишни талаб қилади. Интеграция дунёда юз берадиган глобализациянинг юксак босқичи ҳисобланади.

Глобализация ҳар бир мамлакат миллий иқтисодиётини жаҳон иқтисодиётининг бир қисмига айланиб, ундаги ўзгаришларнинг бевосита таъсирига берилишидир.

Глобализация иқтисодиётни байналмилал тавсифда бўлишини, мамлакатлар иқтисодиётини жаҳон бозорида ўзгаришларга боғлиқ бўлишини билдиради. Интеграция глобализация маҳсули бўлсада, унда иштирок этмайдиган мамлакатлар ҳам глобализация домига тортилади. Ер юзида 210 мамлакат бўлса, уларнинг бир қисми интеграцион иттифоқларга киради, бошқаси буларда иштирок этмайди, бироқ глобализация таъсирида бўлади. Глобализация моҳиятан иқтисодиётнинг **умумбашарий** тус олиши, миллий иқтисодиётлар ри-

вожланишининг ташқи иқтисодий алоқаларга боғлиқ бўлиб қолиши демакдир. Глобализация шароитида нафақат товарлар ва хизматлар, балки ресурслар ҳам дунёдаги талаб-эҳтиёжга қараб мамлакатлар ўртасида тақсимланади.

Иш кучи, капитал, хом ашё ва энергия омиллари, янги технология ва янги ғоялар дунё узра тез тарқалади. Новациялар умумбашарий доирада юз беради. Ресурсларни қаерда ишлатиш юқори самара берса, улар шу ерга юборилади. Натижада дунёдаги иқтисодий ўсиш жадаллашади. Бироқ жадал иқтисодий ўсиш нотекис боради. Бир гуруҳ мамлакатлар илгарилаб кетса, бошқалари улардан орқада қолади. Турли мамлакатларнинг иқтисодий даражаси ўртасидаги катта тафовут сақланади. Масалан, 1997 йили ривожланган мамлакатларда жон бошига ЯИМ 25510 доллар, қолоқ мамлакатларда эса 520 доллар, яъни деярли 50 марта кам бўлган. Глобализация шароитида иқтисоди заиф мамлакатларда ўсиш тезлашган, бироқ қолоқликдан чиқиш учун етарли бўлмаган.

Глобализация оқибатлари зиддий ҳисобланади. Унинг ижобийлиги тараққиётни тезлатиши бўлса, салбийлиги бунинг ғоят нотекис боришидир. Дунё миқёсидаги турмуш даражаси ўсган ҳолда қолоқ мамлакатларда аҳолининг катта қисми камбағалликда яшайди. Иқтисоди заиф мамлакатларда ишсизлик кучли бўлиб, кишилар иш ахтариб ўз юртини ва оиласини ташлаб кетишга мажбур бўлади. Келгинди ишчилар кўпаяди, улар амалда ҳуқуқсиз бўлиб, яширин ҳаёт кечиради. Бироқ глобализация муқаррар бўлганидан унинг талаблари билан ҳисоблашиб, уларга мослашиб яшаш талаб қилинади.

Хулосалар

1. Бозор иқтисодиёти ўзининг очиқ бўлиши билан бошқа иқтисодий тизимлардан фарқланади. Очиқлик бу миллий иқтисодиётнинг ташқи алоқаларга таянишидир. У мамлакатлар ўртасида товар айирбошлашни, капитал, иш кучи,

илмий-техникавий янгиликларнинг тақсимланишини билдиради.

2. Очиқ иқтисодиётга таққосий афзаллик қонуни хос бўлиб, бунга кўра нимани ишлаб чиқариш қулай бўлса, шу экспорт қилиниши ва аксинча, нимани ишлаб чиқариш қулай бўлмаса у импорт қилиниши керак. Таққосий афзалликни халқаро меҳнат тақсимоти юзага келтиради. Унинг омиллари табиий ресурсларнинг мавжудлиги, мамлакатларнинг географик ҳолати, ишлаб чиқариш омилларининг нархи, илмий-техникавий салоҳият ҳисобланади. Таққосий афзаллик халқаро савдо-сотиқни юзага келтирадики, бу экспорт ва импорт шаклига эга бўлади. Экспорт салоҳияти ишлаб чиқариш даражасига ва унинг ихтисослашувига боғлиқ бўлади. Бу салоҳиятни экспортнинг ЯИМдаги ҳиссаси белгилайди.

3. Капиталнинг халқаро ҳаракати уни четга чиқариш ва четдан киритиш шаклида бўлади. Капитали кўп мамлакатлар уни чиқаришади, капиталга муҳтож мамлакатлар уни киритишади. Тадбиркорлик капитали чет элга бевосита инвестициялар ва портфель инвестициялари шаклида чиқарилади. Четга қарз капитали чиқарилганда турли мамлакат фирмалари, банклари ва ҳукуматлари бир-бирига қарз беради. Капитал чиқарганлар бундан фойда кўради, капитал киритганлар ўз миллий иқтисодиётини ўстиришига эришади. Савдо-сотиқ, капитал ва иш кучи ҳаракати мамлакатлараро пул оқимини ҳосил этади. Мамлакатдан чиққан ва унга кириб келган пул нисбати тўлов балансини ҳосил этадики, бу баланс актив ёки пассив бўлади.

4. Иш кучининг халқаро ҳаракати меҳнат миграцияси шаклига эга. Иш кучи у кўп мамлакатлардан чиқиб кетади ва у етишмаган жойга кириб боради. Миграция иш кучини меҳнат бозори талабига биноан халқаро миқёсда тақсимлайди. Иш кучи чиқиб кетган ерда ишсизлар сони қисқаради, бу ерга чет элда ишлаб топилган пулнинг бир қисми оқиб келади. Иш кучини киритган мамлакатлар арзон меҳнат ресурсларидан фойданишади.

5. Халқаро савдо-сотиқ валюта айирбошлашни талаб қиладди ва бу шакланган валюта курсига биноан бўлади. Валюта курси (нархи) ўзаро алмашиладиган миллий валюталарнинг харид қобилиятига ва валюта бозоридаги талаб ва таклиф нисбатига боғлиқ бўлади. Валюта курсининг ўзгариб туриши валюта рискени, яъни ундан йўқотишларни юзага келтира-

ди. Валюталарнинг алмашина билиши уларнинг конвертацияси бўлади. Шу жиҳатдан тўла конвертирлашувчи ва қисман конвертирланувчи валюталар мавжуд. Халқаро олди-берди ишларида тўла конвертирланувчи ва қадри барқарор валюталар, яъни қаттиқ валюталар қўлланилади.

6. Очиқ иқтисодиёт меҳнат тақсимоли чуқурлашуви билан байналмилал тус олади, бу унинг глобаллашувини, яъни миллий иқтисодиётнинг жаҳон иқтисодиётининг бир қисмига айланиб қолишини билдиради. Глобаллашувнинг олий шакли халқаро иқтисодий интеграциядир. Бу турли мамлакатлар миллий иқтисодиётининг ўзаро бирлашиб ягона хўжалик ҳосил этишини билдиради. Интеграциянинг илк шакли эркин савдо зоналаридаги ўзаро бирлашув бўлса, унинг олий шакли иқтисодий ва валюта соҳасидаги бирлашув ҳисобланади, бунинг ёрқин намунаси «Европа иттифоқи»дир. Глобаллашув муқаррар ва умумбашарий ҳодисадир. Бироқ у туфайли дунёдаги иқтисодий ўсишнинг жадаллашуви мамлакатлар бўйича нотекис боради. Дунёда иқтисоди кучли, халқи бой мамлакатлар билан бир қаторда иқтисоди қолоқ ва халқи камбағал мамлакатлар сақланиб қолади.

Таянч тушунчалар

Ёпиқ иқтисодиёт; очиқ иқтисодиёт; жаҳон хўжалиги; таққосий афзаллик; таққосий афзаллик омиллари; халқаро савдо-сотиқ; экспорт, импорт, соф экспорт; ташқи савдо баланси; капитал чиқариш ва капитал киритиш, тўлов баланси, меҳнат миграцияси, валюта курси, валюта конвертацияси, интеграция, глобализация.

XIX б о б. ИҚТИСОДИЁТНИНГ ИЖТИМОЙЛИГИ

19.1. Бозор иқтисодиётининг ижтимоий йўналиши

Кишилар ҳар доим чекланган ресурслар шароитида ўз эҳтиёжларини тўлароқ қондириш учун маҳсулот ва хизматларни яратиб, уларни истеъмол этишга интилиб келишган. Ишлаб чиқаришнинг истеъмолга хизмат қилиши умумиқтисодий, умуминсоний характерга эга. Бу барча иқтисодий тизимларда сақланиб қолади, бироқ ҳар хил усулда ва даражада амалга ошади. Бозор тизими истеъмолни таъминлашнинг энг самарали усуллари яратади. Ҳозирги замон бозор иқтисодиётининг муҳим белгиси, бу унинг аниқ ижтимоий йўналишга эга бўлиши.

Ижтимоийлик иқтисодий фаол, кўпчиликни ташкил этувчи аҳолининг фаровонлигини таъминлаш зарурлигини ва у яратган даромад ҳисобидан муҳтожларга ёрдам берилишини билдиради.

Ижтимоийликнинг илдизи давлатнинг мавжудлигида эмас, балки бозор иқтисодиётининг ички механизмларида жойлашган, уни бозорнинг қонунлари юзага чиқаради. Давлатнинг ролига келсак, у иқтисодиёт ижтимоийлигини кучайтиради холос, лекин уни яратмайди. Бозор тизимининг ўз ўтмишдошларидан афзаллиги ҳам шундаки, у ишлаб чиқариш имкониятларини кўпайтириб, унинг истеъмол билан боғланишига мунтазам тус беради, чунки буни таъминловчи иқтисодий механизмлар ишлаб туради.

Тадбиркорлик бозор иқтисодиётининг таянч нуқтаси, унинг мақсади фойдани максимумлаштириш ҳисобланади, бироқ иқтисодий вазият шундай бўладики, кишиларга керак товарларни ишлаб чиқармай туриб фойдага эришиб бўлмайди. Мана шундай боғланишни талаб ва таклиф қонуни юзага келтиради ва бу бозор мувозанатида ўз ифодасини топади, чунки мувозанат

чоғида истеъмолчи керакли товарларни бозордан ўзига маъкул нархда харид қилиб ўз эҳтиёжини қондира олади. Талаб ва таклиф қонунининг амал қилиши туфайли товарларни қиммат нархда ва оз миқдорда сотгандан кўра, уларни арзон нарх билан ва кўп сотиш афзал бўлади, чунки бу фойда миқдорини максимумлаштиришга хизмат қилади.

Маргинал нафлилик қонуни ҳам ишлаб чиқаришни истеъмолга бўйсундиради. Бозор тўйинган сари кўшимча сотиладиган товарнинг харидор учун нафли-лигининг пасайишига мойил бўлиши бозор суядиган товарларни янгидан ишлаб чиқаришга ундайди. Наф-лилиги юқори товарларга талаб ошса, нафлилиги паст товарларга талаб камаяди. Бинобарин, ишлаб чиқаришда нафлилиги юқори товарларни яратиш фойдани кўп олишга, нафлилиги паст товарларни таклиф этиш фой-дани камайишига ва ҳатто зарар кўришга олиб келади.

Мана шундай шароитда бозор механизми нафли-лиги пасайган товарлардан воз кечиб, нафлилиги юқори товарларни ишлаб чиқаришга ундайди. ХХI аерга келиб ер юзида бозорга деярли 30 млн. ҳар хил товарлар таклиф этилдики, бу кишилар учун товарларни тан-лаб истеъмол этиш имконини ғоят кенгайтиради. Бозор механизми нафлилик ва товар нархининг бир-бирига мослигини таъминлаган ҳолда харидорнинг истеъмо-лини максимумлаштиради. Бунга товарларни муқобил танлаш орқали эришилади. Шу сабабли бозорда хари-дор изми устуворлик қилади. Ишлаб чиқарувчилар истеъмолчилар пулини кўпроқ олиш учун унинг тан-ловига қарайдилар. Танлов эса афзал кўриш қондасига асосланадики, бунга кўра истеъмолчилар маълум гуруҳ товарларга ўз истеъмолида устуворлик берадилар.

Иқтисодиётнинг ижтимоий йўналишини рақобат қонуни ҳам таъминлайди. Рақобатнинг мавжудлиги иш-лаб чиқарувчиларга тинчлик бермайди, рақобатда ен-гилмаслик ва бозорда жон сақлаш учун улар бозорга товарларни кўплаб ва истеъмолчига маъкул нархда так-лиф этадилар. Бу билан ҳам иқтисодиётнинг ижтимо-ийлигига эришилади.

Бозор механизми ресурсларни талабгир товар ва хизматларни чиқарувчи соҳаларга жойлаштириб ишлаб чиқариш таркибини такомиллаштиради. Товарларни ишлаб чиқариш кенгайди, товарлар таклифи хилма-хиллаштирилади. Айти пайтда меҳнат ресурсларининг бандлиги ошади ва даромадларнинг ортиши талабни кенгайтиради.

Бозор механизмининг ўзи иқтисодиётнинг ижтимоийлигини иқтисодий фаол аҳолига, яъни ишлаб пул топадиганларга нисбатан таъминлайди. Бозор қондасига кўра ҳар бир ҳаракат қилган киши ишлаб топганини ўзи олади, шу боис боқимандалик инкор этилади.

Ҳар бир меҳнатга лаёқатли киши ўзи ва ўз оиласи фаровонлигини ишлаб топгани даражасида таъминлашига талаб қўйилади.

Бозор тизимида ҳамма кўлидан иш келадиганлар ўзини-ўзи боқиши керак. Бундан фақат меҳнатга лаёқатсиз кишиларгина мустасно этилади. Бозор механизми кишиларни ўз фаровонлигини таъминлаш учун яхши ишлашга мажбурлайди. Бу унинг ижобий маънодаги шафқатсизлигини билдиради.

Бозор иқтисодиётининг ижтимоийлиги, унинг даражасига қараб ҳар хил амалга ошади. Бунинг сабаби, истеъмолнинг ишлаб чиқаришга бевосита боғлиқ бўлишидир. Бас шундай экан, жамият ривожланиши учун унинг истеъмоли ишлаб чиқарилган неъматлар миқдорига монанд бўлиши зарур.

Дунёнинг кўпчилик мамлакатларида истеъмол даражаси иқтисодиёт даражасига, бу эса ўз навбатида меҳнат унумдорлиги даражасига боғлиқ бўлиб қолмоқда. Масалан, 2000 йили дунёда битта ишловчи йилига 4700 долларлик маҳсулот ва хизматлар яратгани учун жон бошига истеъмол 2714 доллар бўлган. Иқтисодий ривожланган мамлакатларда эса бир ишловчи 51318 долларлик товар ва хизматлар яратганидан бир кишининг истеъмоли 14800 долларни ташкил этган.

Бозор тизимининг ижтимоийлиги бу ўта идеал, ғоят мукамал, мутлақо нуқсонсиз тизим деган гап эмас.

Бу тизимнинг ўз нуқсонлари ва зиддиятлари бор. Бозор кучлари аҳолининг меҳнатга қобилиятсиз, яъни бозор қоидаларига биноан даромад топиб ўзини-ўзи боқа олмайдиган тоифалари фаровонлигини таъминлайди. Шу боис бу ишни давлат ва ижтимоий ташкилотлар бажаради. Барибир бу механизм ҳам мавжуд истеъмол ресурсларга таянади, бироқ давлат уларни яратмайди, чунки буни бозор кучлари бажаради. Давлат истеъмол ресурсларни қайта тақсимлаб уларнинг бир қисмини аҳолининг ночор қатламлари тирикчилигини таъминлашга юборади, холос.

Иқтисодиётнинг ижтимоийлиги унинг фаровонликка қаратилишидир.

Фаровонлик — бу кишилар истеъмол этадиган ҳаётий неъматларнинг миқдори ва сифатини, ҳаёт кечиришнинг умумий шарт-шароитининг қандайлигини билдиради.

Фаровонлик нақадар юқори бўлса бу иқтисодиётнинг ижтимоийлиги шунчалик кучли бўлишини англатади. Агар у заиф бўлса фаровонлик ҳам паст бўлади, албатта. Фаровонлик икки қисмдан иборат. **Биринчиси**, иқтисодий фаровонлик — бу ҳаётий неъматларнинг жон бошига истеъмоли билан тавсифланади. **Иккинчиси**, ижтимоий фаровонлик бўлиб, бу ҳаёт кечиришнинг умумий шарт-шароити қандайлиги билан тавсифланади.

19.2. Иқтисодий фаровонлик

Иқтисодий фаровонлик — бу жон бошига истеъмол этиладиган товар ва хизматларнинг миқдори ва сифати бўлиб, уларнинг бозор қиймати билан ўлчанади.

Шунга биноан фаровонлик баҳоланганда жон бошига истеъмол шунча доллар, евро ёки сўмга тенг деб айта-миз. Масалан, 2002 йили дунёдаги даромади юқори мамлакатларда жон бошига истеъмол 17657,6 долларни, камбағал мамлакатларда эса 1428 долларни ташкил этди.

Иқтисодий фаровонлик ишлаб чиқарилган товар ва хизматларнинг (ЯИМ) миқдорига ва уларнинг тақсимланишига боғлиқ бўлади. Жамият ишлаб чиқарганига қараб истеъмол этади, лекин ишлаб чиқарганининг ҳаммасини эмас, фақат бир қисмини истеъмол этиши зарур, чунки бошқа қисми жамғарилиб, иқтисодий ўсишни ва келажакни таъминлаши керак. Шу сабабли дунёда яратилган товар ва хизматлар қийматининг 18%и жамғарма ҳосил этиб, келажакни таъминлайди.

Иқтисодий фаровонлик ишлаб чиқариш ҳосиласи, у қанчалик ривожланган бўлса, фаровонлик ҳам шунчалик юқори бўлади. 2002 йили иқтисодий ривожланган мамлакатлардаги жон бошига истеъмол иқтисодий заиф мамлакатлардагидан 12,4 марта юқори бўлди, буни биринчи гуруҳ мамлакатларда меҳнат унумдорлигининг юқори бўлиши билан изоҳлаш мумкин, чунки кўп ишлаб топилган жойда кўп истеъмол қилинади.

Иқтисодий фаровонлик қандайлиги аниқланганда қисқа вақтдаги эмас, балки нисбатан узоқ даврдаги, ҳеч бўлмаганда бир йилдаги истеъмол кўрсаткичларига асосланиш талаб қилинади. Гап шундаки, конъюнктура кризиси юз берганда истеъмол пасайса, иқтисодиёт тангликдан чиққач у жадал ошиб боради. Демак, иқтисодиёт ҳолатидаги ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда фаровонлик таҳлил этилиши керак бўлади.

Фаровонлик кўрсаткичини фақат **жузъий истеъмол** ҳажми билан чеклаб бўлмайди, чунки бунда **жамғаришни** ҳам ҳисобга олиш керак. Жамғариш эса келажакдаги фаровонликни белгилайди, шу сабабли буни билвосита кўрсаткич сифатида қараш мумкин. Жамғарманинг кўплиги топилган пулнинг жорий истеъмолдан ортиб қолганини билдирганидан уни ҳам фаровонликка хизмат қилади деб айтиш мумкин.

Жорий истеъмол сарфлари ва жамғариш аслида қўлга теккан даромаднинг сарфланиши ҳисобланади. Албатта, фаровонликни қўлга теккан даромаднинг фақат ўзгинаси эмас, балки унинг харид қобилияти, яъни унга бозорда нима бериши ҳам белгилайди.

19.3. Бозор ва nobозор даромадлари

Иқтисодиётнинг ижтимоийлиги ишлаб чиқариш даражасига боғлиқ бўлганидан бу даромадларда ифода этилади, чунки даромад ишлаб топилади. Жамиятнинг ишлаб топган даромади — бу яратилган ЯИМ бўлиб, иқтисодиёт субъектлари ўртасида тақсимланиб, уларнинг даромадига айланади. Шу сабабли даромадни иқтисодиёт субъектларининг ЯИМ дан оладиган ҳиссаси деб айтиш мумкин. Бу ҳиссанинг қанча бўлишини тақсимот қонуни белгилаб беради.

Бозор иқтисодиётидаги тақсимот қонунига кўра иқтисодиёт субъектларининг даромади уларга тегишли ресурсларнинг миқдори ва самарали ишлатилишига боғлиқ бўлади.

Бу қонунга биноан олинган даромадлар табиатан ишлаб чиқариш омиллари даромади, яъни бозор даромади ҳисобланади. Ҳар бир омил ўз эгасига махсус даромад келтиради. Иш кучи эгаси, яъни ёлланиб ишловчи иш ҳақи, капитал эгаси фойда, кўчмас мулк эгаси рента, пул эгаси фоиз, акция эгаси дивиденд шаклида даромад олади. Ҳар бир омил мулк бўлганидан ва ўзи даромад яратганидан бир киши яратган даромадни бошқа киши ола билмайди.

Тақсимот қонунига кўра даромадлар **эквивалентлик**, яъни тенгма-тенглик тамойилига биноан олинади, яъни ҳар бир субъект ўз қўлидаги ишлаб чиқариш омили товар ва хизматлар яратишга қандай ҳисса қўшган бўлса, шунга қараб даромад олади. Шундай тамойилга асосланган даромад **бозор даромади** деб юритилади. Бу асосий даромад тури бўлсада ягона эмас, чунки nobозор даромадлари ҳам бўлади. Даромаднинг бу тури бозор тамойилларига биноан эмас, балки **инсонларварлик қоидаларига** биноан ҳосил бўлади.

Бозор даромадлари турли шаклларда намоён этилади. Булардан бири меҳнатдан келган даромаддир. Бунга иш ҳақи, фойдадан бериладиган мукофотлар ва нормал фойда киради. Иш ҳақи иш кучининг бозор нархи

бўлиб, у сотилгандан сўнг ўз эгасига **меҳнат даромади** бўлиб тегади. Иш ҳақи даромаднинг асосий тури. Бозор тизими ривожланган мамлакатларда иш ҳақи жами даромадларнинг 2/3 қисмини ташкил этади. Иш ҳақи миқдорининг кўп ёки оз бўлиши уч нарсага боғлиқ бўлади:

1. **Меҳнат бозорида иш кучига талаб ва иш кучи таклифининг нисбати.** Талаб кўп бўлса иш ҳақи ошади, аксинча таклиф кўп бўлса иш ҳақи пасаяди. Талаб ва таклиф тенглашганда мувозанатли иш ҳақи юзага келади ва иш ҳақи маълум меъёрда сақланиб туради.

2. **Меҳнатнинг унумдорлиги.** Иш ҳақи бунга тўғри мутаносибликда бўлади. Юксак унумдорлик юқори даромад келтирар экан, у ошган шароитда иш ҳақи ҳам ошади, чунки унуми юқори меҳнатга талаб ошади. Унумдорлик пасайганда бунинг акси юз беради.

3. **Бозор талабига мос равишда ишлай билиш.** Меҳнат бозорбоп товарлар яратишга қодир бўлса, бу товарларга талаб ошиб даромад кўпаяди, бинобарин иш ҳақи ҳам ортади. Борди-ю меҳнат бозор суядиган товарлар ўрнига бозори касод товарлар чиқаришга сарфланса, табиий равишда иш ҳақи кам бўлади. Иш ҳақи турли соҳалар, корхоналар ва ташкилотлар бўйича фарқланишини ҳам айтилган омиллар юзага келтиради.

Меҳнат даромади таркибида **нормал фойданинг** бўлиши тадбиркорлик қобилиятининг ишлаб чиқариш омили бўлиши билан боғлиқ. Бу омил яратган даромад унинг эгасига нормал фойда шаклида тегади. Бу фойда харажатлар таркибида бўлади, энг кам деганда малакали ишчи ёки мутахассиснинг иш ҳақига тенг бўлиши керак. Шундай даромад олинмаганда тадбиркорлик қилишга ҳеч бир ҳожат қолмайди. Бизнесни бошқариш корхона эгасидан менежерга ўтган тақдирда нормал фойда шаклидаги даромадни менежер олади, корхона эгасига эса иқтисодий фойда тегади.

Иқтисодий фойда капитал келтирган даромад сифатида унинг эгасига тегади. Иқтисодий фойда ҳар қандай бозор даромади сингари кафолатланмаган даромад ҳисобланади. Унинг оз ёки кўп бўлиши тадбир-

корлик ишининг самарасига боғлиқ бўлади. Иқтисодий фойда тақсимланганда дивиденд ҳосил бўлади.

Дивиденд — ҳам табиатан фойда, лекин бу шерикчилик асосида қурилган капиталга хос ва улушбай тавсифга эга бўлган фойдадир. Акция ўз эгасига келтирадиган даромад дивиденд билан чекланмайди, чунки акциялар қайтадан сотилиш чоғида улар харид этилган ва қайтадан сотиладиган нархлар фарқланиб даромад ҳосил этади. Аммо бу акциянинг сотилиш нархи унинг харид нархидан юқори бўлган кезларда пайдо бўлади. Дивиденднинг даромадлар таркибидаги ўрни аҳолининг қандай қисми акция соҳиблари бўлишига ва акционер корхоналарнинг рентабеллигига боғлиқ бўлади.

Фоиз — пул эгасининг ўз пулини қарзга берганлиги учун оладиган ҳақи, яъни даромадидир. Фоизнинг миқдори фоизнинг даражасига ва қарзга берилган пул миқдорига боғлиқ. Қанчалик кредит ривож топган бўлса, шунчалик фоизнинг даромад сифатидаги аҳамияти ошади. Фоизни банкирлар пул кўйганларга, яъни фирмаларга, давлатга ва аҳолига тўлайди. Фоизнинг даромад сифатидаги роли ортиб бориши учун иқтисодиёт субъектларининг даромади улар харажатидан ортиб қолиши, жамғарма ҳосил этиб банкларда тўпланиши керак. **Рента** кўчмас мулк эгаларининг ўз мулкани муқобил ишлатишдан топган даромади ҳисобланади, у ижара ҳақида намоён бўлади. Ер, бинолар, иншоотлар ва уй-жой ўз эгалари томонидан ўзгаларга ижарага берилганда рента олинади.

Фоиз, дивиденд ва рента умумлашган ҳолда **мулкий даромадлар** деб юритилади. Мулкий даромаднинг миқдори унинг эгаси томонидан нақадар самарали ишлатилишига боғлиқ бўлади.

Бозор даромади таркибида **пенсия** алоҳида мақомга эга. Хусусий пенсия фондларидан олинadиган пенсия ҳам бозор қонунларига биноан ишлаб топилган, лекин эгасига берилиши кечиктирилган даромаддир. Ишлаган кезларида ишлаб топилган пулнинг бир қисми пенсия фондларига ўтказилиб, у ерда кўпайиб боради, чунки бу пул бекор ётмасдан даромад топиш учун

турли соҳаларга жойлаштирилади. Ўз-ўзидан кўпайиб ётган пул эгасига, у пенсияга чиққандан сўнг тегади. Давлат берадиган қарилик ва ногиронлик ёки боқувчисиз қолганлар оладиган пенсиялар табиатан nobozor даромадини ҳосил этади. Nobozor даромадларини айтилган пенсиялардан ташқари турли нафақалар, бир йўла ёрдам пуллари, стипендиялар ва ниҳоят натурал трансфертлар ташкил этади. Бу трансфертларни давлат, фирмалар ва айрим ҳомийлар ташкил этадилар ва шу ҳисобидан муҳтожларга бепул овқат, кийим-кечак ва дори-дармон берилади, бепул хизматлар кўрсатилади. Булар бепул ва натурал шаклда бўлгани учун nobozor даромади бўлади.

Ўтиш даври иқтисодида бозор даромади юзага келиб тўхтовсиз кучайиб борсада, ўтмишдан меросга қолган ва янгидан юзага келган nobozor даромадлари ҳам мавжуд бўлади. Бироқ nobozor даромадларининг салмоғи камайиб боришга мойил бўлади. Масалан, Ўзбекистонда турли трансфертлар шаклидаги даромадлар (пенсия, нафақа, стипендия) салмоғининг пасайиши яққол кузатилади, бу эса бозор даромадларининг аҳамияти ошиб боришидан далолат беради.

Барча даромад турлари ва шакллари биргаликда даромадлар структурасини ташкил этадики, бунда ҳар бир даромад ўз ўрнига эга бўлади ва бошқа даромад билан маълум нисбатда туради. Иқтисодиётнинг ижтимоийлиги баҳоланганда барча даромад турлари инobatга олиниб, улар жон бошига ҳисобланади.

19.4. Даромадларнинг шаклланиш механизми

Бозор иқтисодиётининг белгиси — товарларни бозордан сотиб олиб истеъмол этилишидир. Бунинг учун пул керак бўлади. Кишилар даромад топиб пулга эга бўлиш учун меҳнат ресурслари, моддий ва молиявий ресурслар ўз эгалари томонидан бозор қоидаларига биноан ишлатилиши талаб қилинади. Бироқ жамиятда бундай ресурслари бўлмаган ёки уларни ишлата олмаганлар ҳам бўладики, уларни пул топарлар боқа-

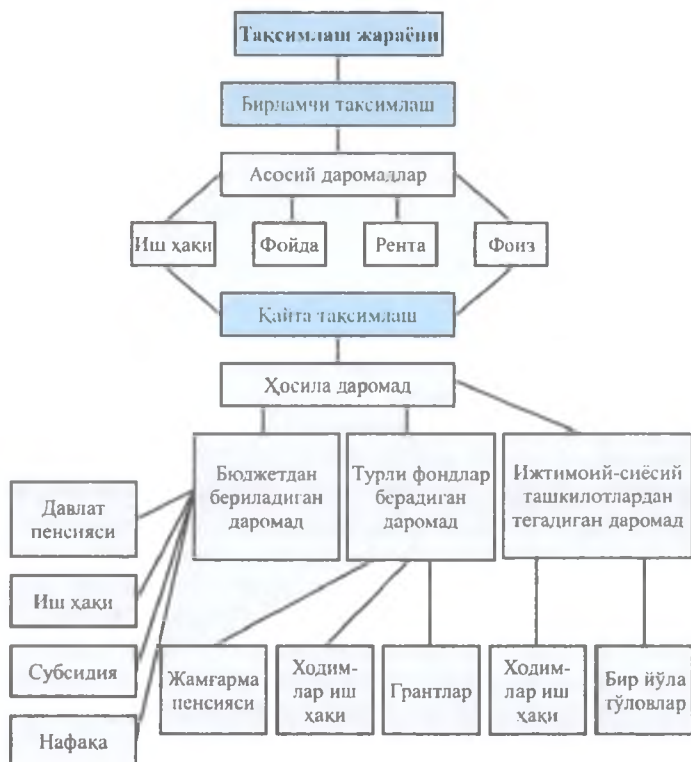
ди. Булар жумласига умуман иш қобилияти йўқ ногиронлар, кўп болали бўлганидан ўзини тўла таъминлай олмайдиган хонадонлар, касаллик туфайли вақтинча иш қобилиятини йўқотганлар, ўз ихтиёри билан тарки дунё қилганлар, иш қобилияти бўла туриб ишсиз қолганлар, турли бева-бечоралар киради. Улар тирикчилик ўтказиш учун даромадга эга бўлишлари керак ва бунга муҳтожликка қараб ЯИМнинг бир қисмини тақсимлаш орқали эришилади, яъни жамият уларга **ижтимоий ёрдам** кўрсатади.

Бозор даромадлари ишлаб чиқариш соҳасида шаклланса, нобозор даромадлари бундан сўнгги тақсимлаш, яъни қайта тақсимлаш орқали шаклланади. Бозор даромади бирламчи асосий даромад бўлса, нобозор даромади ҳосила, яъни асосий бўлмаган даромад ҳисобланади.

Қайта тақсимлаш юз берганда асосий даромадлар уларнинг соҳиблари билан жамиятнинг бошқа аъзолари ўртасида тақсимланади, натижада ҳосила даромадлар юзага келади, булар жумласига нафақалар, хайрия пули шаклидаги даромадлар, пенсиялар ва бюджет ташкилотлари ўз ходимларига берган иш ҳақи ва мукофотлар, бюджетдан корхоналарга бериладиган субсидиялар ва ниҳоят нодавлат ташкилотлари, турли фондлар ва ижтимоий-сиёсий ташкилотлар ўз ходимларига берадиган иш ҳақи кабилар киради. Тақсимот натижаларини чизмадан кўриш мумкин (19.1-расм).

Қайта тақсимлашда асосий ролни давлат, фирма, хонадон, нодавлат ва ижтимоий-сиёсий ташкилотлар молияси ўйнайди. Улар турли молиявий ажратмалар ҳосил этадилар. Давлат бюджетидан давлат пенсияси, субсидиялар, нафақа ва ёрдам пули ажратилиб улар хонадонлар, фирмалар ва нодавлат ташкилотларга берилади ва ўша ердан туриб қайта тақсимланади.

Бюджет даромадини қайта тақсимлашда, ижтимоий ёрдам фонди ҳосил бўлиб, у муҳтожлар ўртасида тақсимланади. Қайта тақсимот нодавлат ташкилотлари ва фондлар орқали юз берганда, уларга бюджет, ҳомийлик қилган фирмалар, бой-бадавлат шахслар пул аж-



19.1 - р а с м. Тақсимлаш жараёнида даромадларнинг шаклланиши.

ратмалари беришади. Бу уларнинг даромадини ҳосил этади, улар бундан ўз ходимларига иш ҳақи тўлайди, ўз моддий сарфларини қоплайди ва хайр-эҳсон йўли билан муҳтожларга ёрдам беради. Масалан, Ўзбекистондаги «Нуроний» фонди тўплаган маблағларнинг бир қисми қарияларга ижтимоий ёрдам сифатида берилиб, улар пенсиясига қўшимча бўлиб келади.

Тақсимот жараён сифатида кўп босқичлардан ўтиб пировард даромадларни ҳосил этади. Бу даромадларнинг 2/3 қисмини хонадонлар (аҳоли) даромади ташкил этади.

19.5. Турмуш даражаси

Иқтисодиётнинг ижтимоий самарадорлиги халқ фаровонлигида ифода этилади. Фаровонликни юқорида кўрганимиздек иқтисодий томонидан турмуш даражаси ифодалайди.

Кишилар ҳаётий эҳтиёжларини иқтисодиёт ривожининг муайян ҳолатида нақадар қондирилиши турмуш даражасини билдиради.

Турмуш даражаси аҳоли истеъмолнинг миқдори ва сифати билан ўлчаниши керак. Бироқ истеъмол этиладиган товар ва хизматлар ғоят кўп бўлиб, сифат жиҳатидан фарқланганидан ва кишиларнинг диди турлича бўлиб, улар ҳар хил товарларни танлаб олганидан аҳоли истеъмолни моддий шаклда (масалан, килограмм, метр, кубометр, киловатт/соат ва ҳ.к.) ўлчаб бўлмайди. Бундай ўлчам товарлар сифатини ҳисобга ола билмайди. Масалан, жон бошига бир йилда 40 кг ширинлик истеъмол этилади деб фараз қилайлик. Бу оддий шакардан, ҳолвадан, асалдан, анвойи шоколад ва конфетдан иборат бўладики, буларни инсон учун нафлилиги турлича ва уларни бир ўлчамга келтириш тўғри бўлмайди. Шу сабабли истеъмолнинг пул-қиймат шаклидаги ўлчами қўлланилади, чунки бу истеъмолнинг ҳам ҳажмини, ҳам сифатини ифодалайди. Маълумки, товар ва хизматлар кўп олинса ва улар сифатли бўлса, буларга пул кўп тўланади. Бинобарин, сарфланган пул миқдори истеъмолни белгилайди ва бу жон бошига ҳисобланади. Бироқ турмуш фаровон бўлса пул даромади истеъмолдан ортиб қолади ва жамғармага айланади. Истеъмол ва жамғармани назарда тутиб турмуш даражасини реал даромад миқдори билан ўлчаш зарур бўлади. Маълумки, бозор тизимига пул даромадлари хос. Бироқ пул даромадлари номинал даромад ҳисобланади, улар нарх-навони ҳисобга олмайди, шу сабабли уларнинг миқдори ўз-ўзидан турмуш даражасини тавсифлай олмайди. Ҳақиқий турмушнинг қандайлигини реал даромад кўрсатади.

Реал даромад — бу истеъмол этиладиган товар ва хизматларда ифода этилган даромад бўлиб, муайян нарх-наво шароитида пул даромадларига бозорда нима берилишини билдиради.

Реал даромад икки нарсага боғлиқ бўлади:

1. **Қўлга теккан пул даромадининг миқдори.** Бу берилиши зарур бўлган пул даромадидан мажбурий ва кўнгилли пул тўловлари чегириб олинганидан сўнг қолган даромаддир. Ўзбекистонда 2003 йили аҳоли пул даромадларидан олинган чегирма 8% бўлиб, бунинг қолган 92%и қўлга теккан даромадни ташкил этди.

2. **Пул бирлигининг харид қобилияти,** бу эса нархга нисбатан тескари мутаносибликда бўлади, яъни нарх қимматлашса у пасаяди, нарх арзонлашса у ортади. Буни бир мисолда кўрамиз. Айтايлик, бир ойлик қўлга теккан даромад 100 минг сўм. Шу пулга 40 минг сўмлик костюм, 30 минг сўмлик куртка, 25 минг сўмлик туфли ва 5 минг сўмлик кўйлак олиш мумкин. Нарх пасайса 35 минг сўмга костюм, 25 минг сўмга куртка, 20 минг сўмга туфли ва 4 минг сўмга кўйлак олинса 16 минг сўм ортиб қолади ($100 - 84 = 16$). Шу пулга кўшимча равишда яна 1 жуфт арзонроқ туфли олиш мумкин. Бу билан истеъмол ортди. Борди-ю нархлар ортиб кетса, истеъмол қисқаради.

Пул бирлигининг қурбига қараб қўлга теккан даромадга ҳар хил миқдордаги ва сифати турлича истеъмол товарлари харид этилади. Шу сабабли реал даромад аниқланганда нархларнинг ўзгариши эътиборга олиниши керак. Бунинг учун истеъмол товарлари нархининг индексидан фойдаланилади. Бу товарлар таркибига кўпчилик истеъмол этадиган товарлар кирадики, булар тўплам ҳосил этади.

Бу тўплам **истеъмолчи савати** деб юритилади. Унинг таркиби кенгайиб боради, унга янги товарлар ва хизматлар киради. Бир вақтлар шахсий автомобилларда юриш, компьютерлардан, уяли телефон алоқасидан фойдаланиш харажатлари истеъмолчи саватига кирмаган. Ҳозир эса булар одатдаги истеъмол товарларига

айланган. Шу сабабли улар ривожланган мамлакатларда истеъмолчи саватига киради.

Истеъмолчи саватини ташкил этувчи товар ва хизматлар тўпламининг жами бозор нархи, яъни уларни харид этишга кетадиган пул миқдори тирикчилик қиймати деб юритилади.

Истеъмолчи саватига кирган жами товарлар ва хизматлар нархи ўзгаришига қараб истеъмол товарлари нархининг индекси аниқланади. Масалан, истеъмолчи саватидаги товарлар ва хизматларнинг жами нархи 2000 йили 1,50 млн., 2002 йили 1,65 млн. ва ниҳоят 2003 йили 1,45 млн. сўмни ташкил этган. Агар 2000 йилги нархни 100 деб олсак, 2002 йилги нарх $110 \left(\frac{1.65}{1.50} \cdot 100 = 110 \right)$, 2003 йилги нарх эса $96,66 \left(\frac{1.45}{1.50} \cdot 100 = 96,66 \right)$ бўлади.

Реал даромаддаги (D_r) ўзгаришларни аниқлаш учун қўлга теккан пул даромадлари нархлар билан таққосланади. Бунинг учун пул даромадлари индекси (D_i), ва нархлар индекси (P_i) га бўлинади.

Бунда $D_r = \frac{D_i}{P_i}$ ҳосил бўлади. Юқоридаги мисолга қайтсак, 2000 йили хонадоннинг қўлга теккан пул даромади 1,6 млн (100), 2002 йили 1,8 млн (112,5) ва ниҳоят 2003 йили 2,0 млн (125,0) сўм бўлган. Энди бунинг нархлар индексига бўламыз:

$$2000 \text{ й.} - \frac{100,0}{100,0} = 1,0; \quad 2002 \text{ й.} - \frac{112,5}{110,0} = 1,02; \quad 2003 \text{ й.} - \frac{125,00}{96,66} = 1,29.$$

Демак, бунда реал даромаднинг ўсиши кузатилади ($1,29 > 1,0$).

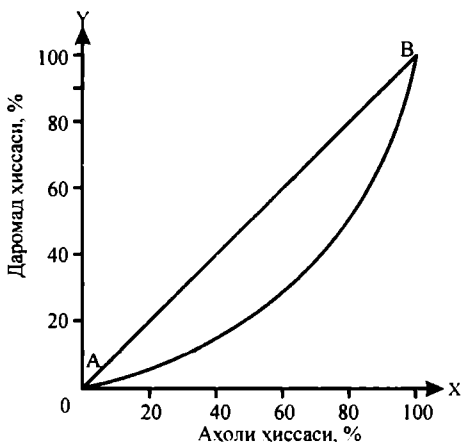
19.6. Турмуш даражасининг фарқланиши

Бозор иқтисодиётида шундай қоида бор: **ҳар ким кўлидан келган ишни қилади ва ишлаб топганини ўзи олади.** Кўлидан иш келиш турлича бўлганидан ишлаб

топиш ҳам турличадир. Бир одам кўп топса, бошқаси кам топади. Пулни кўп ёки оз топиш энг аввал инсоннинг ишлаш қобилиятига боғлиқ, бу қобилият табиий, чунки буни яратганнинг ўзи беради. Халқ оғзида «Оллоҳ беш кўлни баравар яратмаган» деган ибора ишлатилиши бежиз эмас. Ишлаб топиш табиий қобилиятдан ташқари ижтимоий-иқтисодий муҳитга ҳам боғлиқ. Бу муҳит ҳар бир кишининг иш қобилиятини тўлароқ юзага чиқарса ишлаб топиш кўпаяди, агар акси бўлса, бу камаяди. Бозор иқтисодиёти тенг имкониятлар беради, лекин бу имкониятлардан фойдаланиш ҳар хил бўлганидан объектив тарзда турмуш даражаси фарқланади ва бу даромаднинг ҳар хиллигида кўринади. Кишилар турмушини фарқлантирувчи яна бир омил ижтимоий-демографик бўлиб, оила таркибининг ҳар хиллиги билан тавсифланади. Оила таркибида пултопарлар кўп бўлиб боқимандалар оз бўлса, табиийки унинг жон бошига ҳисобланган даромади кўп бўлади. Шу сабабли кўп болали оилаларда топилган даромад ҳажми оз бўлмасада, у жон бошига кам чиқади. Буни тушуниш учун 2 оилани оламыз. Биринчи оилада 5 киши бор, икки киши пултопар бўлиб ҳар бирининг даромади ойига 70 минг сўм, 3 киши эса боқиманда. Демак, жами даромад 140 минг сўм бўлиб, жон бошига 28 минг сўмдан тегади. Иккинчи оилада 4 киши бор, улардан 2 нафари ишлаб ойига 140 минг сўм топади. Бу ерда боқимандалар 2 киши бўлганидан жон бошига даромад 35 минг сўмдан тегади. Бу ерда даромадларнинг фарқланиши ($35 > 28$) пул топишга эмас, балки боқимандалар сонига боғлиқ.

Даромадларнинг фарқланиши унинг **дифференциацияси** деб юритилади ва тенгсизликдан иборат бўлади. Даромадлардаги тенгсизлик таҳлил этилганда хонадонлар 5 та квинтелга (гурухга) ажратилади. Бунда хонадонлар қуйидан юқорига, яъни паст даромаддан юқори даромад томон жойлаштирилади (1-квинтель — ўта камбағал, 2-квинтель — камбағал, 3-квинтель — ўртаҳол, 4-квинтель — бой, 5-квинтель — ўта бойлардан иборат бўлади).

Турли квинтелдаги хонадонларнинг умумий хонадонлар сонидаги ҳиссаси (% ҳисобида) уларнинг жами даромаддаги ҳиссаси билан таққосланади. Бу билан хонадонларнинг қандай қисми даромадларнинг қандай қисмини олганлиги аниқланади. Одатда қуйи квинтеллардаги хонадонларнинг даромаддаги ҳиссаси кичик бўлади, яъни, масалан, 10% хонадон 6% даромадни олади. Аксинча, юқори квинтелларда хонадонлар сони кам бўла туриб, улар даромаднинг катта қисмини оладилар. Масалан, 1994 йилда АҚШда 5% энг бой хонадонлар даромаднинг 20,1%ини олишган. Даромадлардаги тенгсизлик Лоренц¹ эгри чизиғи воситасида ҳам тасвирланади (19.2-расм).



19.2 - р а с м. Лоренц эгри чизиғи.

Х ён чизиғда аҳоли ҳиссаси, Y тик чизиқда даромад ҳиссаси кўрсатилган. Агар даромадлар бир текисда тақсимланганда эди, аҳоли сонидаги ҳисса билан даромаддаги ҳисса тенг бўлар эди. Бунда 20% аҳоли 20% даромадни, 60% аҳоли 60% даромадни олар эди. Даро-

¹ М. Лоренц — АҚШ иқтисодчиси

мадларнинг тақсимланиши АВ биссектриса чизиғи шаклида бўлар эди. Бироқ даромадлар нотекис тақсимланганидан аҳолининг катта қисми даромадларнинг кичик қисмини олади, аксинча, аҳолининг оз қисми даромаднинг катта қисмини олади. Натижада даромадларнинг тақсимланиши АВ ёйсимон чизиқни ҳосил этади. Ёйсимон чизиқ биссектрисадан қанчалик йироқлашса, шунчалик даромадларда тенгсизлик кучли бўлади.

Тенгсизликнинг ҳаддан ошиб кетишига йўл бермаслик учун унинг меъёри киритилган. Бунга кўра бойлар қўлида жами даромадларнинг 25—35%и тўпланиши мумкин. Бошқа бир меъёрга кўра 10% бойлар ва 10% камбағаллар даромади ўртасидаги фарқ 13—15 мартадан ошмаслиги талаб қилинади. Ўзбекистонда бу фарқ турли йилларда 7,9—11,5 марта бўлиб, у меъеридан чиқиб кетмаган. Буни давлатнинг фаол ижтимоий сиёсати таъминлайди.

19.7. Аҳолининг даромадга қараб гуруҳланиши

Даромадлардаги тенгсизлик аҳолини камбағал, ўртаҳол ва бой қатламларга ажралишига олиб келади. Буни даромадлар пирамидасида кўриш мумкин (19.3-расм).



19.3 - р а с м. Даромадлар пирамидаси.

Кишиларнинг бу қатламларга мансублиги турли мезонларга қараб аниқланади. Камбағаллик чегарасини **тирикчилик минимуми** белгилайди. Бу минимум муайян мамлакатда энг кам деганда қанча товарлар ва хизматлар истеъмол этилиши мумкинлигини билдиради ва буларнинг бозор нархи унинг қиймати бўлади. Кимнинг даромади шу минимумдан паст бўлса, шу камбағал ҳисобланади. Масалан, мамлакатда бир ойлик тирикчилик минимумига кирувчи озиқ-овқат нархи 120 доллар, кийим-кечак нархи 80 доллар ва ниҳоят хизматлар нархи 50 доллар бўлса, унинг умумий қиймати 250 доллар бўлади. Мана шу 250 доллар камбағаллик чегараси бўлади, яъни даромади бундан камлар камбағал ҳисобланади. Агар даромад озиқ-овқат минимумини таъминлашга етмаса, шундай даромадга эга қатлам ўта камбағал ёки қашшоқ ҳисобланади. Бизнинг юқоридаги мисолимизда даромади 120 доллардан кам бўлганлар ўта камбағаллар гуруҳига киради.

Ўртақолларга даромади тирикчилик умумий минимуми қийматидан юқори бўлган, лекин ўртача даромадлардан ошиб кетмаганлар киради. Олдинги мисолни олсак тирикчилик минимуми 250 доллар бўлгани ҳолда ўртача даромад 1400 долларни ташкил этган бўлса, даромади шу икки кўрсаткич оралиғида бўлганлар ўртақолларни ташкил этади. Даромади ўртачадан юқори бўлганлар (бизнинг мисолимизда 1400 доллардан кўп топганлар) бойларни ташкил этади. Boyларнинг ўзи оддий бойлар ва ўта бойлардан иборат бўлади. Бозор тизимида бойликнинг юқори чегараси бўлмайди. Шу сабабли кишиларни ўта бой ҳисоблаш учун даромаднинг энг юқори даражаси олинади. Масалан, 2003 йили ўта бойлар қаторига жами бойлиги 1 млрд. доллардан юқори бўлганлар киритилган. Булар миллиардерларни ташкил этади. Ана шу 2003 йили ер юзиде 476 та миллиардер бўлиб, уларнинг жами бойлиги 1 трилл. 933 млрд. долларга тенг бўлган. Планетамизнинг энг бой кишиси Билл Гейтс (АҚШ) бўлиб, унинг умумий бойлиги 40 млрд. долларни ташкил этади.

Дунёдаги энг бой аёл Элис Уолтон (АҚШ) бўлиб, унинг умумий бойлиги 16,5 млрд. долларга тенг бўлган.

Аҳолининг даромадлари бўйича табақаланиши муайян мамлакатнинг иқтисодий даражасига ва давлатнинг ижтимоий сиёсатига боғлиқ. Бу даража паст мамлакатларда табақаланиш кучли бўлса, бу юқори мамлакатларда у нисбатан кучсиз бўлади. Иқтисодиёти заиф мамлакатларда даромаднинг ўзи оз бўлганидан, уни камбағаллар манфаатини кўзлаб қайта тақсимлаш қийин бўлади. Бойлар даромадининг бир қисмини олиб камбағалларга бериш бойларнинг фаоллигини сўндиради. Иқтисодиёти бақувват ерда бойлар даромадининг бир қисмини камбағалларга бериш иқтисодий фаолликка путур етказмайди, чунки даромаднинг ўзи катта бўлганидан уни бойлардан чегириб олиш сезиларли бўлмайди.

Мамлакатнинг иқтисодий аҳволига қараб аҳоли тоифаларининг нисбати турлича бўлади. Одатда иқтисоди ривожланган мамлакатларда ўртаҳол қатлам кўпчилик бўлиб, бойлар ва камбағаллар оралиғида туради.

19.8. Камбағаллик муаммоси

Камбағаллик умумбашарий ҳодиса бўлиб, бу ҳамма ерда мавжуд. Бироқ камбағаллик кўлами ва ҳолати ҳар хил бўлади. Камбағаллик нисбий мазмунга эга. Аҳолининг маълум қисми бошқасига нисбатан камбағал ҳисобланади. Юқорида кўрганимиздек, камбағаллик чегарасини тирикчилик минимуми ташкил этади. Бу минимум мамлакатларнинг иқтисодий даражасига қараб ҳар хил бўлади. Бу бир ерда йилига бир одамга ҳисобланганда 150 доллар бўлса, бошқа ерда 200 доллар, яна бошқа бир ерда 400 доллар бўлиши мумкин. Бир ерда камбағал ҳисобланган киши бошқа ерда ўртаҳол ва ҳатто бой ҳисобланиши мумкин. Масалан АҚШ да бир ойлик даромади 400 доллардан оз киши камбағал бўлса, шунча даромади бор одам Эфиопия учун бой ҳисобланади, чунки АҚШ да жон бошига бир йилда 35000 доллар даромад яратилса, Эфиопияда бу 80 доллар бўлиши мумкин.

Камбағаллик даражасини камбағалларнинг аҳоли таркибидаги салмоғи белгилайди. Биз биламизки, энг камбағаллар биринчи квинтел (гурух)га киради, лекин улар даромаднинг турли қисмини олишади. Масалан, 1994 йили Японияда биринчи квинтелга кирганлар жами даромаднинг 8,7%ини олсалар, шу квинтелдагилар Бразилияда даромадни 2,1% ини олганлар. Бинобарин, Бразилияда камбағаллик Япониядагидан 4 марта кўп бўлган. Камбағаллик даражасини билиш учун камбағаллар аҳолининг неча фоизини ташкил этиши ҳисоблаб чиқилади. Масалан, муайян мамлакатда аҳоли 120 млн. бўла туриб камбағаллар 18 млн. кишидан иборат. Бунда камбағаллик даражаси 15% $(\frac{18}{120} \cdot 100 = 15)$ бўлади.

Камбағаллик даражаси иқтисодиётнинг умумий даражасига тескари мутаносибликда бўлади.

Шу сабабли иқтисоди кучли мамлакатларда камбағаллик даражаси паст бўлса, иқтисоди заиф мамлакатларда у юқори бўлади. Камбағаллик кўрсаткичи иқтисодий ўсишга қараб ўзгаради. Иқтисодиёт юксалишда бўлганда камбағаллик қисқаради, кризис ҳолати келиб чиққанда у кенгаяди. Масалан, 2001 ва 2002 йилларда Япониядаги кризис камбағалларни кўпайтириб юборди. Аксинча, АҚШ иқтисодиётининг юксалиши камбағаллик кўрсаткичини камайтирди. Камбағаллик даражаси циклга боғлиқ бўлганидан уни баҳолашда қисқа вақтдаги эмас, балки узоқ вақтдаги камбағаллик ҳолати ҳисобга олинади. Камбағаллик динамикасининг узоқ муддатли қаралиши, ундаги жузъийликни эътибордан қочиради, чунки вақтинча камбағаллик ўткинчи бўлади, кишилар вақтинча камбағаллар қаторига кўшилиб, сўнгра иши юришиб улар сафидан чиқиб кетади. Шунини ҳисобга олиб **доимий** ва **вақтинча** камбағалларни фарқлантириш талаб қилинади.

Камбағаллик жиддий муаммо бўлсада, уни таг-томири билан йўқотиб бўлмайди, чунки даромадларнинг

табақалашуви ва бундаги тенгсизлик бозор тизими учун объектив нарса. Бироқ камбағалликни қисқартириш мумкин. Камбағаллик даражаси иқтисодиёт даражасига тескари мутаносибликда бўлгани учун иқтисодий ўсиши ўз-ўзидан камбағалликни камайтиради. Бироқ бунинг ўзи кифоя қилмайди. Шу сабабли камбағалликка қарши кураш дастурлари жамоатчилик иштирокида давлат томонидан ишлаб чиқилади. Бунда камбағаллик сабабларининг турлича бўлишини ҳисобга олиб, уни камайтириш чора-тадбирлари амалга оширилади. Булар жумласига одатда қуйидагилар киради:

1. Янги иш жойлари яратиб бандликни ошириш. Бандликнинг ошиши ишлаб пул-топиш имконини беради.

2. Қонун йўли билан минимал иш ҳақининг жорий этилиши. Иш ҳақининг шундай қуйи чегараси белгилаб қўйиладики, иш ҳақини ундан паст тўлаш мумкин эмас.

3. Ижтимоий суғуртани киритиш. Бунга кўра ишсизлик, касаллик, туғма ногиронлик туфайли камбағаллашиб қолганларга, кўп болали оилаларга, боласи бор якка аёлларга молиявий ёрдам кўрсатилади.

4. Турли хайр-эҳсон фондларини давлат, фирмалар, жамоа ташкилотлари ва ўзига бой айрим кишилар ҳисобидан ташкил этиб, уларда йиғилган маблағни камбағалларга ёрдам сифатида бериш, уларга бепул кийим-кечак тарқатиш, улар учун текинга овқатланишни уюштириш.

5. Ишсиз камбағалларнинг чет элга бориб ишлаб пул топишини уюштириш.

6. Қаровсиз ва камбағал қарияларни турли меҳрибонлик уйларида боқиш ва парваришlash.

Иқтисодий ўсишга таянган ҳолда айтилган дастурларни амалга ошириш камбағалликни тугата олмасда, унинг жиддий пасайишига олиб келади. Кейинги 20 йилда (1981—2000 йй.) ривожланаётган мамлакатларда жон бошига ялпи маҳсулот ишлаб чиқариш 30% ўсди, натижада камбағаллар 1981 йилда ер шари аҳолисининг 40%ини ташкил этган бўлса, 2001 йилга келиб бу кўрсаткич 21% бўлган.

Айтилган дастурларни амалга ошириш камбағаллик муаммосини тўла ҳал этмасда, уни бир оз юмшатади.

19.9. Ижтимоий фаровонлик

Бу иқтисодиёт ижтимоийлигининг муҳим жиҳати, ҳаёт кечиришнинг умумий шарт-шароити ва турмуш тарзини билдиради. Фаровонлик истеъмол билан чекланмай, **ҳаёт кечиришнинг нақадар қулайлигини ҳам талаб қилади**. Биринчи навбатда ҳаёт кечиришнинг хавфсизлиги таъминланиши керак. Ҳамма нарса етарли бўла туриб турмуш таҳликали бўлса фаровонлик таъминланмаган бўлади. Хавфсизлик дегани ҳаёт кечиришнинг инсон учун қўрқинчли бўлмаслиги, ишлаб даромад топиш имконининг сақланиши, келажакка ишончнинг пайдо бўлиши, ишсиз қолиш ва қашшоқлашув хавфининг бўлмаслиги ёки озлиги, ижтимоий ва экологик шароитнинг қониқарли бўлишини англатади. Кишилар ўртасида тотувлик ҳукм суриши, низоларнинг кам бўлиши, бўлган тақдирда ҳам уларнинг тезда бартараф этилиши ҳам фаровонликка ҳисса қўшади. Таҳликали ижтимоий ҳодисалар жумласига уюшган жиноятчилик, терроризм ва экстремизм кирадики, улар қанчалик кам бўлса, шунчалик ҳаёт осойишта ва фаровон кечади. Аҳолининг сиҳат-саломатлиги ҳам ижтимоий фаровонликни тавсифлайди. Бу касалга чалиниш, унинг оғир ёки енгил кечиши, унинг давомийлиги, ўлим билан нақадар тугалланиш-тугалланмаслиги, эпидемиялар, уларнинг оқибатлари, XXI аср вабоси СПИД нинг тарқалиши кабилардан иборат. Сиҳат-саломатлик умумлашган ҳолда узоқ умр кўриш билан яқунланади. Саломатлик кўрсаткичлари таркибига 1 ёшга қадар болаларнинг эмланиши, болалар орасида ўлим, бола туғиш чоғидаги оналар ўлими, сил касалидан даво топиш, ҳар 1000 кишига ҳисобланган шифокорлар сони, касалхоналарда ётиш ўринлари, бола туғилишида малакали тиббий хизмат кўрсатишлар ҳам киради. Саломатликка эътибор сифатида жон бошига соғлиқни сақлаш харажатлари миқдори, буларнинг ЯИМ даги ҳиссаси ҳам қаралади.

Ижтимоий фаровонликнинг муҳим томони аҳолининг саводхонлик даражасидир. Бу ўқиш ёшидагилар-

нинг қанча қисми амалда ўқишини, ҳар бир кишининг ўртача неча йил таълим олишини, ишлайдиганларнинг қанчаси саводхон бўлишини билдиради. Фаровонлик кўрсаткичи сифатида аҳоли жон бошига таълим-тарбия харажатлари ва уларнинг ЯИМ даги ҳиссаси ҳам олинади. Мамлакатларнинг молиявий имкониятларига қараб бу кўрсаткич жиддий фарқланади.

Ижтимоий фаровонлик коммунал хизматлар кўрсаткичлари билан ҳам тавсифланади. Булар жумласига тоза ичимлик суви, газ, электроэнергия ва канализациядан фойдаланиш ҳам киради. Фаровонликнинг ҳам иқтисодий, ҳам ижтимоий томонларини биргаликда олинганда **инсон камолоти индексида ифода этилади**. Бунда жон бошига ЯИМ миқдори, ўртача неча йил умр кўриш, саводхонлик даражаси умумий кўрсаткич — индекс ҳолига келтирилади ва шунга қараб улардаги фаровонликка баҳо берилади. Масалан, 1998 йили дунё мамлакатлари орасида Канада камолот индекси бўйича биринчи ўринни эгаллаган. Канададаги индекс 0,935 бўлиб, максимал кўрсаткич 1,000 га яқин турган. Канада жон бошига ЯИМ кўрсаткичи бўйича 6-ўринда бўлсада, ижтимоий фаровонлик кўрсаткичларининг юқори бўлиши туфайли, камолот индекси бўйича 1-ўринга чиққан.

Фаровонликнинг юқори бўлиши кишилар ўртасидаги тенгсизлик сақланган ҳолда ҳамманинг тўқ, тинч ва хотиржам яшашини билдиради. Фаровонлик юқори жойда у паст бўлган ерга нисбатан ижтимоий аҳиллик қарор топади, ижтимоий низолар минимал даражага келтирилади, ижтимоий тўқнашувларга ўрин қолмайди. Бундай вазиятда иқтисодий ўсиш учун қулай ижтимоий шароит ҳосил бўлади.

Хулосалар

1. Бозор иқтисодиётининг ижтимоийлиги унинг халқ фаровонлигини таъминлашга қаратилиши бўлиб, буни бозор қонунлари тақозо этади. Бой бўлиш тақиқланмаганлигидан фаровон яшашга интилиш пайдо бўлади. Бозор тизимида

фойда топиб бой бўлишнинг асосий шарти эса товарларни кўплаб ва сифатли чиқариб истеъмолга етказиб бериш ҳисобланади. Шу сабабли бозор механизми фаровонликни таъминлайди. Бироқ фаровонлик иқтисодиётнинг нақадар ривожланган бўлишига боғлиқдир. Иқтисодий фаровонликнинг аҳоли жон бошига ҳисобланган ЯИМ ва истеъмол ҳажми белгилайди.

2. Аҳолининг фаровонлиги унинг даромадига боғлиқ бўлади. Бозор қонун-қоидаларига биноан ишлаб топилган даромад бозор даромадидир. Бу даромад меҳнат даромади (иш ҳақи), фойда, дивиденд, фоиз кабилардан иборат. Нобозор даромадлари бу ишлаб топилган эмас, балки тақсимлаш натижасида ижтимоий ёрдам шаклида бериладиган даромаддир. Бу давлат пенсиялари, турли нафақалар, стипендиялар, бир йўла берилган ёрдам, натурал трансфертлар шаклидаги даромаддир. Бозор даромадлари тақсимот қонунига биноан шаклланади, яъни бунга кўра иқтисодиёт иштирокчилари ўз ресурсларини нақадар яхши ишлата билишларига қараб уларнинг даромади юзага келади. Бу даромадларнинг бир қисми қайта тақсимлаш натижасида нобозор даромадларига айланади.

3. Иқтисодий фаровонликни номинал даромад эмас, балки реал даромад кўрсатади, бу ўз навбатида қўлга теккан пул даромади ва пул бирлигининг харид қобилиятига боғлиқ бўлади. Унинг ўзгаришини аниқлаш учун пул даромади индекси нархлар индексига бўлинади. Реал даромад аҳолининг турмуш даражасини, яъни унинг ҳаётий эҳтиёжлари нақадар қондирилганлигини билдирувчи кўрсаткич ҳисобланади. Турмуш даражаси бир хил эмас, балки дифференциациялашган (фарқланган) бўлади. Буни кишиларнинг ишлаб пул топиш қобилияти ҳар хил бўлиши, хонадонда ишловчиларга тўғри келадиган боқимандалар сони, кишилар қўлидаги мулкнинг миқдори белгилайди. Аҳоли жон бошига ҳисобланган реал даромадининг миқдorigа қараб 5 квинтел (гурух)га ажралади.

4. Бозор тизимида даромади тирикчилик минимумига етмаган аҳоли камбағал ҳисобланади. Иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда камбағаллар камдан-кам учрайди, улар аҳолининг кичик қисмини ташкил этади. Бу ерда аҳолининг асосий қисми ўртаҳоллардан иборат. Иқтисодиёти заиф мамлакатларда камбағаллар кўп бўлгани ҳолда ўртаҳоллар ва бой-

лар оз бўлади. Доимий камбағаллик узоқ сақланиб қолса, жузъий камбағаллик бир пайдо бўлиб, бир йўқолиб туради. Доимий камбағаллик сақланиб қолганидан уни қисқартиш чоралари кўрилади, яъни бандлик оширилади, минимал иш ҳақи белгилаб қўйилади, ижтимоий ёрдам ташкил этилади, хайр-эҳсон ишлари уюштирилади, меҳрибонлик уйлари очилади, чет элга бориб ишлашга кўмак берилади.

5. Иқтисодиётнинг ижтимоийлигини ижтимоий фаровонлик ҳам билдирадики, бу ҳаёт кечиришнинг умумий шарт-шароитидир. Бунга яшашнинг хавфсизлиги, камбағаллашув хатарининг озлиги, жиноятчилик, терроризм ва экстремизм хавфининг бўлмаслиги, ижтимоий тинч-тотувлик, соғ-саломат яшаш имконияти, умрнинг узунлиги, коммунал хизматлар билан таъминланиш кабилар киради. Иқтисодий ва ижтимоий фаровонлик биргаликда инсон камолоти индексига ифодаланади. Бу индекс иқтисодиётнинг тараққиёт даражасига қараб юқори бўлади. Бироқ бу индекс кўрсаткичи иқтисодий даражага мос тушмаслиги ҳам мумкин, чунки бу иқтисодий салоҳиятдан ташқари ижтимоий шарт-шароитнинг қандайлигига ҳам боғлиқ бўлади.

Таянч тушунчалар

Иқтисодиётнинг ижтимоий йўналиши; иқтисодий фаровонлик; бозор даромадлари; нобозор даромадлар; меҳнатдан келган даромад; фойда; дивиденд; фоииз; тақсимот; турмуш даражаси; реал даромад; тирикчилик қиймати; даромадлар дифференциацияси; аҳолининг квинтель гуруҳлари; Лоренц чизиғи; камбағаллик; камбағалларга ёрдам.

XX б о б. ИҚТИСОДИЙ СИЁСАТ

20.1. Микронқтисодий сиёсат

Иқтисодиётнинг қонун-қондаларига амал қилиш иқтисодий сиёсат орқали юз беради, чунки буларни англаган ҳолда иқтисодиёт ривожига оид чора-тадбирлар ишлаб чиқилади ва булар иқтисодиётга таъсир этмай қолмайди. Иқтисодий сиёсат ўзи нима?

Иқтисодий сиёсат — бу иқтисодиёт субъектларининг ўз фаолиятига оид йўл-йўриқлари ва саъй-ҳаракатларининг мажмуасидир.

Ҳар бир иқтисодиёт иштирокчисининг, бу хонадонми, фирмами ёки давлатми бунинг фарқи йўқ, ўз манфаатлари бор. Бу манфаатлар амалиётда аниқ мақсад шаклига киради, иқтисодий сиёсат эса уни амалга оширишга қаратилади. **Хонадоннинг мақсади** ўз истеъмолини максимумлаштириш ва келажакни таъминлаш учун жамғарма ҳосил этишдир. **Фирманинг мақсади** эса фойдани максимумлаштириш ва иқтисодий жиҳатдан барқарорлигини таъминлашдир. **Давлатнинг мақсади** эса, миллий иқтисодиётнинг барқарор ўсишини ва шу асосда халқ фаровонлигини таъминлашдан иборат. Мақсадлар каби уларни амалга ошириш воситалари ҳам фарқланади ва бу иқтисодий сиёсатда ҳисобга олинади. Ҳатто бир тоифадаги субъектларнинг ҳам мақсади бир хил эмас, чунки уларнинг иқтисодий мақоми фарқланади. Масалан, бой, ўртаҳол ва камбағал хонадонлар, кичик, ўрта ва йирик фирмаларнинг муайян даврдаги аниқ мақсадлари бир хил эмас, булар индивидуаллашган, чунки уларнинг ўзи мустақил ва ғоят кўпчилик. Ўзбекистонда 2003 йили 4,8 млн. хонадон, 250 мингдан зиёд корхоналар, фирмалар ва 85,5 минг фермер хўжаликлар бўлганки, улар мақсадини бир хил деб бўлмайди.

Иқтисодий сиёсат 3 даражада бўлади, булар микро, макро ва мета (халқаро) сиёсатдир.

Микросиёсат хонадон ва фирмалар сиёсати ҳисобланади. Бу гоят индивидуаллашган бўлади, бунга яхлитлик хос эмас. Хонадон сиёсати унинг асосий фаолияти истеъмолга ва жамғаришга оид бўлади. Бу сиёсат танлов тамойилига асосланади. Хонадон ўзининг индивидуал йўлини тутати, лекин унинг сиёсати объектив шароитга мослашиши зарур, чунки айрим хонадон объектив иқтисодий муҳитни ўзгартиришга қодир эмас, уни ҳисобга олишдан бошқа иложи йўқ. Айни пайтда унинг сиёсатида субъектив жиҳат ҳам бор, чунки ҳар бир хонадон ўзи билган йўлдан қолмайди. Хонадон сиёсатининг мақсади яхши яшаш бўлганидан у бунга эришишнинг энг маъқул йўлини белгилаб олади. Бу йўлдаги биринчи иш — бу кўп **пул топиш** бўлса, иккинчиси **пулни оқилона сарфлаш** бўлади. Оддий меҳнаткаш хонадонининг асосий ресурси иш кучи бўлганидан уни яхшироқ пулга сотиш, яъни яхши иш ҳақи берадиган жойга ўрнашиб олиш унинг сиёсатининг асосий йўналиши ҳисобланади, чунки пул топишнинг бирламчи шарти бандликдир. Хонадон сиёсатининг бошқа бир йўналиши ўз даромадини тўғри сарфлаш сиёсати, яъни харажатлар сиёсатидир. Бу сиёсат энг аввал даромаднинг қандай қисми жорий истеъмолга юборилишини белгилайди, сўнгра эса харид учун ажратилган пулга товарларнинг энг маъқул тўпламини танлаб олишни мўлжаллайди, танлов эса товарларнинг нархи ва нафлилигидан келиб чиққан ҳолда уларни шундай комбинацияда (нисбатда) олишга қаратиладики, бу унинг харид қобилияти доирасида эҳтиёжларини максимал қондириши керак бўлади.

Хонадоннинг жамғариш сиёсати унинг даромад топиш имконияти, даромаднинг бир қисмини жамлаб пулдан пул чиқариш имкониятидан келиб чиқади, жамғаришнинг муқобил усулларини танлашни кўзлайди. Жамғариладиган пул молиявий ёки моддий активларга айлантирилади. Хонадон сиёсатида пулга акция, облигация сотиб олиш, уни банкка қўйиш, қарзга бериш ёки тўғридан-тўғри бизнесга жойлаштиришни олдиндан белгилаб олинади. У пулини инвестициялаганда бирин-

чидан, пулни инфляциядан асраб, жамғарма кадр-қийматини сақлаб қолишни, иккинчидан унинг кўпайиб кўшимча даромад келтиришини кўзлайди.

Оддий хонадондан фарқлироқ бой-бадавлат хонадон сиёсати ёлланиб ишлашдан эмас, балки бизнестан пул топишни кўзлайди, чунки унинг иш кучидан бошқа индивидуал капитали ҳам бор. Бунга бизнес турини эркин танлаш орқали эришилади.

Фирмалар сиёсати ўз мақсадини аниқ белгилаш ва унга эришиш йўллари ва воситаларини танлашдан иборатдир. Бу сиёсат мақсади фойдани максимумлаштиришни, бунга эришиб бўлмаганда фирма барқарорлигини таъминлаб, уни сақлаб қолиш ва бир маромда ривожлантиришни мўлжаллайди.

Фирма сиёсати фаолиятнинг турли соҳаларига тааллуқли бўлади.

Фирманинг ишлаб чиқариш сиёсати нимани қанча ва қандай даврда ишлаб чиқаришни белгилайди. Фирманинг ўз мақсадига етиши ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ, чунки ҳар қандай кўламда ишлаб чиқариш фойдали бўлавермайди. Шу сабабли фирма ишлаб чиқаришнинг шундай ҳажмини танлаб оладики, бунда ўртача харажатлар билан бозор нархи орасидаги фарқ энг катта бўлиб фойда максимумлашиши керак бўлади. Бунинг учун фирма ишлаб чиқаришни модернизациялаб, бозорга янги товарлар ва хизматларни таклиф этиш йўлидан боради.

Фирманинг тижорат сиёсати товарларнинг қандай миқдорда ва қайси бозорларда сотилишини, уларнинг кредитга берилишини, экспорт миқдори ва таркибини белгилайди, савдо-сотиқда рақобатчилар ва партнёрлар билан қандай муносабатда бўлиш йўлини аниқлайди.

Фирманинг нарх сиёсати бозорга қандай нарх билан чиқишни, нархнинг бозор шароитига қараб қандай ўзгартирилишини, нархлардан сийлов бериш тартиби кабиларни мўлжаллайди.

Фирманинг молия сиёсати солиқларни тўлаш тартибини, солиқлардан имтиёз ва давлатдан субсидия олиш йўллари, кредит олиш, уни қайтариш, фоиз тўлаш-

га оид ишларни, фойдани тақсимлаб, уни самарали ишлатиш чораларини, акция чиқариб сотиш, ўзга фирмалар акциясини, давлат облигацияларини сотиб олишга оид йўл-йўриқларидан иборат бўлади.

Фирманинг рақобат сиёсати рақобатда иштирок этиш ёки этмаслик, рақобат юз берганда унинг усулларидан қайси бирини қўллаш, қандай воситаларни ишга солишга қаратилади.

Вазиятга қараб сиёсатнинг у ёки бу йўналишига устуворлик берилади. Фирма сиёсати қисқа ва узоқ даврга мўлжалланади, чунки шу даврларда турли мақсадлар олға сурилиб, уларга эришишнинг муқобил воситалари танлаб олинади. Фирма сиёсати, биринчидан, **бозордаги вазиятга**, иккинчидан, **давлатнинг сиёсатига** мослашиб боришни билдиради. Фирма сиёсати ҳам индивидуаллашган, бироқ сиёсатнинг умумий тамойиллари борки, уларга фирмалар ўз мақсадидан келиб чиққан ҳолда ва билганича риоя этишади.

Фирма ўз сиёсатини белгилашда объектив ахборотга таянадики, бу ички ва ташқи ахборотлардан иборатдир. Ички ахборот фирманинг ўзидаги ҳолатни, ташқи ахборот эса ташқи муҳитдаги ҳолатни тавсифлайди. Фирмалар сиёсатини агар улар корпорациялар (акционер жамиятлар) бўлса олий бошқарув органлари (директорлар кенгаши, акционерлар мажлиси) ишлаб чиқади, уни амалга ошириш ишини менежерлар бажаради. Фирма оддий корхона бўлса, унинг сиёсатини эгасининг ўзи ёки унинг номидан менежерлар амалга оширади. Фирманинг сиёсатига қараб унинг иши режалаштирилади. Шу мақсадда фирма стратегияси ишлаб чиқилиб, унда фирма сиёсати аниқ чора-тадбирлар шаклига эга бўлади. Фирма сиёсатининг нақадар ўринли эканлигини унинг мониторинги (баҳо бериш) орқали аниқланади.

20.2. Давлатнинг иқтисодиётдаги роли

Ҳар бир мамлакатнинг миллий манфаати бўлиб, буни давлат ифодалайди. Давлат эса фуқаролик жамиятининг умуммиллий сиёсий институти бўлиб, унинг

асосий функцияси шу жамиятни бошқаришдир. Жамиятдаги турли манфаатларни уйғунлаштириб, уларни ягона миллий манфаатга бирлаштирувчи куч ҳам давлат ҳисобланади, чунки бошқа сиёсий институтлар, чунончи партиялар, жамоат ташкилотлари ва уюшмалари фақат уларда бирлашган кишилар манфаатини ифода этадики, бу эса гуруҳий, яъни корпоратив манфаатлардир.

Давлатнинг иқтисодиётга аралашуви икки йўналишда кечади. **Биринчидан**, иқтисодиётнинг давлат секторини ҳосил этувчи корхона ва ташкилотлар миллий иқтисодиётнинг бир бўғини сифатида товар ва хизматлар яратиб бозор муносабатларида иштирок этади. **Иккинчидан**, давлат умумий манфаатларни ифодаловчи куч сифатида миллий иқтисодиётни тартиблашда иштирок этади.

Давлатнинг турли идора ва ташкилотлари истеъмолчи сифатида бозордан ресурслар ва истеъмол товарларни сотиб олганда харидор сифатида бозор алоқаларида иштирок этади. Давлат фирмалари бозорга ўз товар ва хизматларини таклиф этади ва бозордаги ресурсларга талаб билдиради. Ҳар икки ҳолатда давлат иқтисодиётнинг эл қатори субъекти вазифасини ўтайди. Бироқ давлат бозорга нисбатан **ташқи куч** сифатида ҳам майдонга чиқиб бутун иқтисодиётни тартиблашда иштирок этади. Бунда давлат жамият номидан иш кўради. Давлат фирмалар ва хонадонлар ўртасида туриб уларнинг алоқаларини тартибга солади (20.1-расм).

Давлатнинг истеъмоли унинг буюртмалари орқали талабни ошириб, фирмалар учун бозор яратиб беради.

Давлатнинг хонадонларга берадиган пул трансфертлари уларнинг харид қобилиятини оширади, бу эса ўз навбатида талабни ошириб фирмалар бозорини кенгайтиради. Давлат секторининг корхоналари ўз товар ва хизматларини бозорга чиқариб у ердаги таклифни оширадилар. 2003 йили Ўзбекистонда давлат секторининг корхоналари таклиф этган товар ва хизматлар ялпи ички маҳсулотнинг 25,5%ини ташкил этди. Дав-



20.1 - р а с м. Давлатнинг бозор алоқаларига таъсири.

лат сектори ҳамма учун зарур, лекин рентабеллиги пастлигидан фирмалар қўл урмайдиган товар ва хизматларни яратади. Аксарият ҳолларда давлат сектори ишлаб чиқариш инфратузилмаси, чунончи, ёқилғи-энергетика, транспорт, йўл хўжалиги, сув хўжалиги, алоқа каби соҳаларни қамраб олади. Уларнинг товар ва хизматлари эса миллий иқтисодиётнинг ривожини учун сувдек зарур бўлади, шу сабабли шу соҳалар харажати давлат ўз зиммасига олиб иқтисодий ўсишга ҳисса қўшади.

Давлат кўрсатадиган ижтимоий хизматлар бепул бўлганидан улардан ҳамма баҳраманд бўлади. Уларни истеъмол этиш фирмалар ва хонадонларни бир қатор ижтимоий сарфлардан озод қилади, бу билан инсон омилининг ривожини таъминлаб иқтисодий ўсишга шароит ҳозирлайди.

Давлат ҳам иқтисодиёт субъекти, лекин бу оддий субъект эмас, балки бутун иқтисодиётни тартиблаб турувчи субъектдир. Миллий иқтисодиётни тартиблаб туришда фақат бозор кучлари эмас, балки давлат ҳам қатнашади. Бошқа субъектлар, масалан, фирмалар, фақат ўз фаолиятини тор доирада, яъни корхона доирасида тартиблай оладилар. Макроиқтисодий даражада

турли субъектлар фаолиятини бозор механизми бирига мувофиқлаштириб турсада у вақти-вақти билан лаёқатсиз бўлиб туради (биз буни олдин кўриб чиққан эдик). Шу сабабли иқтисодиётни тартиблашда давлат фаол иштирок этади, лекин бу бозор қонун-қондалари доирасида юз беради.

Ҳозирги бозор иқтисодиётини давлат тартиблаб туришини фақат бозорнинг лаёқатсиз бўлиб қолиши билангина изоҳлаш мумкин эмас, чунки иқтисодий алоқалар гоят кенг миқёсли ва мураккаб бўлиб, бозор кучлари ҳатто мукамал ишлаган тақдирда ҳам уларни тўла-гўкис тартибга сола билмайди. Агар 2002 йили ер юзида яратилган жами товар ва хизматлар 46,9 триллион долларлик (нарх паритетига кўра) бўлса, буларни яратишда барча континентлардаги миллионлаб фирмалар иштирок этган, деярли 3 млрд. киши меҳнат қилган. Ҳозирги ишлаб чиқариш чуқур ихтисослашган бўлиб товар ва хизматлар кўпчилик меҳнатининг маҳсулига айланади, уларнинг турлари кўпаяди. Истеъмолга тайёр товарларни яратишда кенг қамровли иқтисодий алоқалар талаб қилинади, корхоналар бир-бирига ресурслар, бутловчи қисмлар ва ҳатто деталлар етказиб беради. Ишлаб чиқаришда техникавий мураккаб товарлар ҳиссасининг ортиб бориши айтилган алоқаларнинг мунтазам бўлишини талаб қиладики, бу иқтисодиётнинг глобаллашуви жараёнида янада кучаяди. Корхоналарнинг ташқи иқтисодий алоқалари аҳамияти гоят ошади ва буларни ўрнатишда давлатнинг иштироки талаб қилинади.

Иқтисодий алоқаларнинг глобализация даражасига чиқиши давлатнинг иқтисодиёт ролини оширса, корхоналарда бозорга қараб ўз фаолиятини ўзи тартиблашга ингилиши бу ролни чеклайди.

Фан-техника тараққиётда корхоналарни микродаражада бошқаришнинг энг мукамал воситаларини яратди. Бунга мисол қилиб бошқаришнинг компьютерлашувини, корхоналарнинг глобал ахборотлар тармоғига чиқишини олиш мумкин. Бунинг натижасида

корхоналар бозор ҳақида атрофлича ахборотга эга бўладилар, бундан фойдаланиб бозорни прогноз қиладилар, ўз фаолиятини бозор талабига ўз вақтида мослаштира оладилар. Натижада ўз фаолиятини ўзи тартиблаш имкони кенгайиб боради.

Хуллас, давлатнинг ролини зиддий омиллар белгилайди. Иқтисодий алоқаларнинг глобал тус олиши давлатнинг ролини кучайтирса, ўзини-ўзи тартиблаш имкони бу ролни чеклаб туради. Шу сабабли давлатнинг иқтисодиётга аралашуви меъёрида бўлиши талаб қилинади.

Давлатнинг иқтисодиётга аралашув меъёри шундан иборатки, давлатнинг фаолияти бозор механизмининг ишлашига халақит бермаслиги, аксинча бунга шароит яратиб бериши керак, зарур бўлганда бу механизм ишини тўлдириб туриши ҳам талаб қилинади.

Ҳозирги бозор иқтисодиётида тартиблашнинг бозор механизми билан давлат механизми биргаликда амал қилади. Бироқ уларнинг нисбати шароитга қараб турлича бўлади. Масалан, Италия, Австрия, Франция, Швецияда давлатнинг роли кучли бўлса, АҚШ, Япония ва Германияда бу нисбатан кучсиз.

Давлатнинг тартибловчи ролини иқтисодиётнинг умумий ҳолати ҳам белгилайди. Иқтисодиёт ўсаётган пайтларда бозор кучлари ишлаб турганидан давлат иқтисодиётга камроқ аралашади. Аксинча, иқтисодиётда флуктуация кечганда давлат иқтисодиётни ўнглаш учун унга фаол аралашади.

20.3. Давлат иқтисодий сиёсатининг мақсади ва воситалари

Давлат иқтисодиётга ўз сиёсати билан таъсир этади.

Давлатнинг сиёсати — бу макроиқтисодий сиёсат бўлиб, унинг муайян мамлакатнинг миллий иқтисодига тааллуқли йўл-йўриқлари ва улардан келиб чиқадиган саъй-ҳаракатларидан иборатдир.

Давлатнинг сиёсати ҳар доим миллий бўлади, мамлакат ривожининг ички ва ташқи шароитини ҳисобга олади. Сиёсатда энг аввал мамлакат иқтисодиётининг ҳолати, халқаро иқтисодий конъюнктуранинг миллий иқтисодиётга нечоғлиқ таъсир этиши, унда кутилаётган ўзгаришлар мамлакат зиммасига олган халқаро мажбуриятнинг қандайлиги, мамлакат иқтисодиётининг ресурслар билан таъминланиш даражасидан келиб чиқади, илгари амалга оширилган чора-тадбирлар берган натижа ҳам ҳисобга олинади. Давлат сиёсати давлат раҳбарларининг эрк-иродаси ва қатъиятлигига ва етилган иқтисодий муаммоларни нақадар идрок этишларига ҳам боғлиқ бўлади.

Давлатнинг сиёсати миллий манфаатлардан келиб чиққан ҳолда маълум мақсадларни кўзлайди. Булардан асосийлари куйидагилар:

1. Барқарор иқтисодий ўсишни таъминлаш. Бу ялпи ички маҳсулотнинг бир маромда ва етарли суръатлар билан ўсишига шароит ҳозирлашни билдиради, чунки ЯИМ қанчалик тез ўсса, мамлакат иқтисодий қудрати шунчалик ошади.

2. Миллий иқтисодиётнинг мустақиллигини таъминлаш, уни чет элга қарам бўлишига йўл қўймаслик. Иқтисодиёт қанчалик мустақил бўлса, шунчалик миллий манфаатларга кўпроқ хизмат қилади.

3. Иқтисодий хавфсизликни таъминлаш. Бу иқтисодий оборотнинг узлуксизлигини, яъни такрор ишлаб чиқаришнинг тўхтовсиз давом этишини, иқтисодий фалажликка йўл қўйилмаслигини билдиради.

4. Миллий пул қадр-қийматининг барқарорлигини таъминлаш, мамлакатдаги пул муомаласининг меъёрида боришига эришиш, пулни иқтисодий алоқаларнинг мунтазам ишлаб турувчи воситасига айлантириш.

5. Аҳоли турмуш фаровонлигини муттасил ошириб, иқтисодиётнинг ижтимоийлигини тўлароқ юзага чиқаришга қўмаклашиш.

6. Миллий иқтисодиётни халқаро интеграцион жараёнлар ва глобализацияда фаол иштирок этиб, халқаро иқтисодиётда ўз ўрнини топиши, байналмилал

иқтисодий муносабатларнинг тенг ҳуқуқли иштирокчисига айланишига эришиш.

7. **Миллий иқтисодиётнинг истиқболини таъминлаш**, яъни уни узоқ келажакда ўсиб боришига шароит ҳозирлаш.

Булар иқтисодий сиёсатнинг стратегик, яъни узоқ даврга мўлжалланган мақсади ҳисобланади. Бироқ унинг қисқа вақтдаги тактик, яъни жузъий мақсадлари ҳам бор. Булар жумласига иқтисодий тангликдан чиқиб кетиш, нархларнинг барқарорлигини таъминлаш, инвестицион фаолликни рағбатлантириш, экспорт салоҳиятини ошириш, новацияларни таъминлаш, янги ташқи бозорларга кириб бориш кабилар киради. Жузъий мақсадлар стратегик мақсадлардан келиб чиқади ва уларга хизмат қилади.

Давлат сиёсати белгилаган мақсадларга қуйидаги воситалар билан эришилади. Биринчиси, **иқтисодий воситалар** бўлиб, булар жумласига солиқлар, субсидиялар, лицензиялар, экспорт квоталари, учёт ставкалари, давлат буюртмалари, давлат инвестициялари, трансфертлар, турли иқтисодий санкциялар (жазолаш воситалари) кабилар киради. Иккинчиси, **юридик воситалар**. Бу иқтисодий фаолият тартиби ва қоидаларини, унинг давлат томонидан рағбатлантирилишини белгилаб берувчи қонунларни, уларга мос равишдаги қонун ости ҳужжатларни ишлаб чиқиш, уларни қабул қилиш ва жорий этишдан иборатдир.

Қонунчилик иқтисодиётнинг **ҳуқуқий асосларини** белгилаб беради, булар эса бозор иқтисодиётининг объектив иқтисодий қонунлари талабидан келиб чиқиши зарур. Иқтисодиётга оид юридик қонунларни парламент қабул қилади. Ҳукумат эса уларнинг амалга оширилишини таъминлайдиган қарорлар ва фармойишларни ишлаб чиқади. Тегишли давлат идоралари қонунларнинг амалга оширилишини назоратга олади. Учинчиси, **сиёсий-маъмурий** воситалар. Давлат ҳокимият соҳиби бўлганидан ўз сиёсатига риоя этилишини ўз органлари кучи билан таъминлайди. Давлат олий сиёсий институт ҳисобланар экан, унинг қарорлари ва

буйруқларига ҳамма итоат этиши керак бўлади. Маъмурий усул ёрдамчи усул ҳисобланади, у бозор тизимида яхши натижа бермаганидан чекланган ҳолда қўлланади.

20.4. Давлат иқтисодий сиёсатининг асосий йўналишлари

Иқтисодиёт яхлит бўлар экан иқтисодий сиёсат ҳам ягонадир. Лекин давлат сиёсатининг аниқ йўналишлари бор.

Монетар сиёсат — бу давлатнинг пул-кредит сиёсати бўлиб, пул муомаласини тартиблаш, товар ва пул массаси ўртасидаги мувозанатни таъминлаш, иқтисодиётдаги пул оқимларини бошқариб туриш сиёсати ҳисобланади. Унинг мақсади нархларни ва шунга кўра миллий пул бирлиги харид қурбини, унинг валюта курсини барқарорлаштириш, охир-оқибатда пулга талаб билан унинг таклифини мувозанатлаштиришдан иборат бўлади.

Монетар сиёсатнинг 3 та асосий жиҳати бор:

1. **Қайта молиялаштириш ёки учёт сиёсати.** Бунда давлат номидан марказий банклар учёт ставкасини ўзгартиради. Ставка ошганда пул қимматлашиб, унга талаб қисқаради. У пасайтирилганда пул арзонлашиб, унга талаб ошади.

Бу айти пайтда кредитнинг арзон ёки қиммат бўлишини билдиради. Бу эса иқтисодиётга кредит ҳисобидан юбориладиган инвестицияларни ўзгартириб, унинг ўсишига таъсир этади.

Масалан, Европа мамлакатларида қайта молиялаштириш ставкаси 2001 йил охирида 1,7% бўлса, 2002 йил охирида бу 0,9% га тушди. Бу билан кредит арзонлаштирилди, чунки коммерция банклари шунга қараб кредит учун ундириладиган фоиз ставкаларини белгиладилар.

2. **Очиқ бозорда операциялар ўтказиш сиёсати.** Бу давлат облигацияларини чиқариб фирмалар, банклар ва аҳолига сотиш ва вақти келганда уларни қайтадан сотиб олишни билдиради. Бу облигацияларни олиш

қулай бўлади, чунки уларга қатъий белгиланган фоизни давлат тўлайди, бу билан уларнинг даромадлилиги кафолатланади. Давлат облигациялари сотилганда пул уларга боғланиб қолади, натижада унинг муомаладаги миқдори қисқаради. Аксинча, улар қайтадан сотиб олинганда пул улардан бўшаб муомилага келади, у ердаги пул миқдори кўпаяди. Демак, бу усул билан ҳам пул миқдори тартибланади.

3. **Мажбурий резерв сиёсати.** Бу сиёсатга биноан марказий банклар бошқа банклар учун кредит ресурсининг мажбурий резервини киритади. Бу тартибга кўра банклар кредитга бериладиган пулнинг бир қисмини марказий банклар ихтиёрига беради. Бу резерв ошса, кредит пули қисқаради, агар у камайса, бу пул кўпаяди. Масалан, мамлакатда жами кредит ресурслари 80 млрд. доллар. Шундан 10% резервга ўтказилса 72 млрд. долл. кредит учун пул қолади. Борди-ю бу резерв 15% га чиқарилса, кредитга 68 млрд. доллар қолади. Бу билан кредитга мўлжалланган пулнинг таклифи ошади ёки қисқаради. Шунга қараб кредит олиш гоҳ ошиб, гоҳ қисқариб туради. Монетар сиёсатнинг айтилган йўналишлари шунини кўрсатадики, унда турли иқтисодий воситалар қўлланилади.

Монетар сиёсат 2 хил бўлади:

1. **Қаттиқ сиёсат.** Бунда пул массаси қисқартирилади, унинг эмиссия (пул чиқариш) ҳисобидан ўсиши қатъий чегараланади. Натижада пул массаси қисқариб товар массасига тенглашади. Пулнинг қисқариши талабни камайтиради, нархлар эса ўсмайди, пул бирлигининг харид қурби барқарорлашади. Пул топишга интилиш иқтисодиётнинг жонланишига олиб келади. Бундай сиёсат биз илгари кўрганимиздек одатда иқтисодиётни тангликдан чиқариш ёки инфляцияни жадал бостириш учун қўлланилади.

2. **Юмшоқ монетар сиёсат.** Бунда давлат пул массасининг ортишига тўсқинлик қилмайди, пул эмиссияси ҳадеб чекланавермайди, натижада пул кўпайиб унинг арзонлашуви юз беради. Юмшоқ сиёсат иқтисодиёт ўсиш палласида бўлганда кўпроқ қўлланилади, чунки

пул массасининг ўсишига қараб товарлар массаси ҳам ўсади. Бунда товар-пул мувозанати пулни қисқартириш ҳисобидан эмас, балки товарларнинг кўпайиши туфайли таъминланиб туради.

Фискал сиёсат. Бу давлатнинг солиқ-бюджет сиёсатидир, унга биноан солиқлар белгиланади, бюджет маблағлари аниқ мақсадлар йўлида ишлатилади. **Солиқ сиёсати** солиқлар воситасида бюджетга пул тўплашга қаратилади. Унга биноан солиқ турлари аниқланади, солиқ ставкалари, солиқ солинадиган объектлар, солиқ имтиёзлари, солиқ ундириш тартиби белгиланади.

Солиқлар давлатнинг иқтисодиётга таъсир этишида қўлланиладиган **асосий воситадир**. «Солиқ тизими нафақат солиқларни ундириш, балки биринчи галда, рағбатлантириш хусусиятига эга бўлиши лозим»¹.

Иқтисодиётни рағбатлантириш зарур бўлганда солиқлардан имтиёзлар берилади. Бунда солиқ камайтирилади, солиқни ундириш муҳлати чўзилади ёки умуман солиқ ундирилмайди. Натижада фирмаларга тегадиган фойда кўпаяди, улар фойдани реинвестиция қилади, яъни қайтадан ишлаб чиқаришни ўстиришга юборади. Ишлаб чиқаришни рағбатлантириш мақсадида Ўзбекистонда фойдадан тўланадиган солиқ ставкаси 2004 йили 24%дан 20% га туширилди. Ишлаб чиқариш қизиқ кетганда унинг ўсишини секинлаштириш зарур бўлса солиқлар оширилади. Бу усул капиталнинг эски тармоқлардан чиқиб янги истиқболли тармоқларга кўчиб ўтишига ҳам ёрдам беради, чунки эски жойдаги юқори солиқ харажатни ошириб, фойдани камайтириб юборади, янги жойдаги солиқнинг камлиги фойдани оширади.

Фискал сиёсатда иқтисодиётни барқарорлаштириш ва ўстириш учун икки хил йўлдан борилади:

1. Илгари киритилган ва ҳозир амалда бўлган **иқтисодий стабилизаторларни** — воситаларни қўллашни да-

¹ И.А.Каримов. Бизнинг бош мақсадимиз — жамиятни демократиялаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир. — Т.: Ўзбекистон, 2005, 89-бет.

вом эттириш. Давлат қонун йўли билан шундай тартибни ўрнатадики, унга биноан молия нормативлари (меъёрлари) жорий этилади. Булар шароит ўзгаришига қараб автоматик равишда амал қилаверади. Булар жумласига солиқ ставкаларини, ишсизлик нафақаси миқдори, даромадларнинг инфляцияга қараб индексация қилиниши, ижтимоий ёрдам кўрсатиш нормативларини киритиш мумкин. Масалан, даромад солиғи даромад миқдорига нисбатан 15% қилиб белгиланса, даромад кўпайиши билан унинг миқдори ҳам автоматик равишда ошади. Даромадларни 80% индексациялаш тартиби ўрнатилган бўлса, нарх ошган тақдирда шу 80% даражада даромад ҳам кўпайтирилади.

2. Шароитга қараб янги нормативларни киритиш йўлидан бориш, бу **дискрецион** фискал сиёсат деб юритилади. Бу сиёсат доирасида янги солиқ ставкалари жорий этилади, янги солиқлар киритилади, бюджет маблағларини сарфлаш нормативлари ўзгартирилади. Дискрецион сиёсат ўзгарган шароитга мослашиш сиёсатидир. Иқтисодиёт бир маромда ўсиб бораётганда биринчи йўл, у тангликка йўлиқиб, ундан чиқиш керак бўлганда иккинчи, яъни дискрецион йўл устувор бўлади.

Фискал сиёсат бюджет орқали ҳам иқтисодиётга таъсир этади. Бюджет ҳисобидан давлат ишлаб чиқариш инфратузилмасига катта инвестицияларни юборади, миллий иқтисодиёт учун аҳамиятли иш (масалан, янги технологияни яратиш) билан шуғулланувчи корхоналарга субсидия берилади. Субсидия молиявий ёрдам сифатида қайтариб олинмайди, унинг ҳисобидан харажатлар қопланиб фойда кўпаяди, бу билан корхоналар рағбатлантирилади.

Бюджет сиёсати ижтимоий неъматларнинг яратилишини канда қилмай ва керакли миқдорда пул билан таъминлаб туришга қаратилади. Давлат бюджети баланслашган бўлиши, яъни даромадларга қараб харажатлар қилиниши зарур бўлади. Бюджет сиёсати шундан келиб чиққан ҳолда бюджет дефицитига йўл бермасликни, дефицит юз берган тақдирда ҳам бу меъёрида бўлишига қаратилади. Бюджет сиёсати дав-

латнинг ички ва ташқи қарзининг ҳам меъёрида бўлишини таъминлаши зарур.

Фискал сиёсат 2 хил бўлади:

1. **Фаол фискал сиёсат.** Бу қўлланилганда дискрецион воситалар ишга солинади, масалан, солиқлар камайтирилади, улардан сайланган тарзда бўлсада сийловлар берилади, бюджетдан трансфертлар бериш кўпайтирилади, фирмалар субсидиялар олади. Буларнинг ҳаммаси иқтисодий фаолликка олиб келади. Фирмалар харажати қисқариб фойдаси ортади, аҳолининг трансфертлар ҳисобидан харид қобилияти ошади. Хуллас, бу сиёсат фирмалар ва хонадонлар талабини оширади. Мана шундай йўл кўп ҳолларда иқтисодиёт қийинчиликдан чиқиб ўзини ўнглаб олиши учун қўлланилади;

2. **Нофаол фискал сиёсат.** Бу сиёсат молиявий стабилизаторларни ўзгартирмай, уларни эркин ишлашига йўл беришга қаратилади, чунки бозор механизми яхши ишлаб турган бўлади. Иқтисодиётнинг узилишларсиз юксалиб бориши туфайли молия воситаларини ўзгартиришга ҳожат қолмайди. Демак, бу сиёсат иқтисодий ўсиш тўхтовсиз бораётган кезларда иш беради.

Инвестиция сиёсати. Бу инвестиция ресурсларини шакллантириш ва уларни керакли соҳаларга юборилишини таъминлашга қаратилган сиёсатидир. Бу сиёсат инвестицион фаолликни оширишга ёки камайтиришга қаратилади. Бу давлатнинг структура (ишлаб чиқариш таркибини ўзгартириш) сиёсати билан боғлиқ, бу эса ишлаб чиқаришнинг эски соҳаларини чеклаб, янги, масалан, экспортга мўлжалланган соҳаларини ўстиришни билдиради.

Инвестиция сиёсатига кўра янги истиқболли соҳаларга инвестиция қилинган фойдадан умуман солиқ олинмайди ёки қисқартирилган миқдорда олинади. Янги соҳалардаги мол-мулкдан солиқ олинмаган ҳолда эски соҳалардаги мол-мулкдан солиқ кўпроқ олинади. Бу билан янги соҳаларнинг жадал ўсиши рағбатлаптиради, эски соҳалар эса рағбатлантирилмайди.

Инвестиция сиёсати техника тараққиётини ҳам жа-

даллаштиради. Янги технологияларга пулни инвестициялаётган фирмаларга субсидиялар ажратилади, солиқдан енгилликлар берилади. Бу сиёсат фирмаларга тушадиган инвестиция юкини камайтиришни ҳам кўзлайди. Шу мақсадда бир қатор серкапитал, бинобарин катта инвестицияларни талаб қилувчи ва инвестициялар ўзини тезда оқламайдиган соҳаларни молиялаштиришни давлат ўз зиммасига олади. Бу билан фирмалар инвестициясини серфойда ишларга юборилишига кўмак берилади.

Бозор қоидаларига биноан инвестицияларни серфойда соҳаларга юборилиши давом этади. Бироқ давлат хусусий инвестицияларни умумиқтисодий аҳамиятга молик соҳаларга юборилишини ўз қўлидаги молия-кредит воситалари билан рағбатлантиради.

Аграр сиёсат. Бу давлатнинг қишлоқ хўжалигини қўллаб-қувватлашга қаратилган сиёсатидир. Мазкур сиёсат қишлоқ хўжалигининг барқарор ўсишини, озиқ-овқат мустақиллиги ва хавфсизлигини таъминлашни кўзлайди. Унинг доирасида давлат қишлоқдаги ишлаб чиқариш инфратузилмасининг (сув хўжалиги, йўл қурилиши, газ ва электроэнергия таъминотининг) харажатларини қисман ўз зиммасига олади, давлат ерни ижарага олиб ишлатилишини, ерни гаровга қўйиб кредит олишни ҳуқуқий жиҳатдан таъминлайди. Аграр сиёсатда (ер давлатники бўлган жойда) давлатнинг харид нархлари, давлат субсидиялари каби воситалар қўлланилади. Деҳқонларни қўллаб туриш учун ер солиғи енгил қилиб белгиланади. Масалан, 2002 йили Ўзбекистондаги ягона ер солиғи қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг бозор қийматининг 3—5%идан ошмади. Бу солиқ деҳқонларга оғирлик қилмади.

Қишлоқ хўжалигида рентабеллик паст бўлганидан капитални у ердан чиқиб кетишига йўл қўймаслик учун давлат фермерларга субсидия бериб туради, унинг ҳисобидан харажатлар қисман қопланиб фермерлар меъёрдаги даромадга эга бўлишади ва қишлоқ хўжалигини тарк этмайдилар. Фермерларни рағбатлантириш учун давлат қишлоқ хўжалиги маҳсулотини уларга маъқул

нархларда сотиб олади. Давлат нархлари бозор нархларига яқин туради, уларга биноан маҳсулотни давлатга сотиш фермерлар учун қулай бўлади, чунки давлат хариди маҳсулотларнинг сотилишини ва канда қилмай даромад олинишини кафолатлайди.

Ташқи иқтисодий сиёсат. Бу давлатнинг ўзаро фойдали ташқи алоқаларни ривожлантириш, мамлакат иқтисодиётини жаҳон хўжалиги билан интеграциялашувини таъминлашга қаратилган сиёсатидир. Бу сиёсатнинг асосий мақсади миллий иқтисодиётнинг **жаҳон хўжалигидаги мавқеини** мустаҳкамлашдир. Унга биноан экспорт ва импорт, четга капитал чиқариш ва четдан капитал киритиш, иш кучи миграциясига доир тадбирлар амалга оширилади. Бу сиёсатда божхона тўловлари, экспорт-импорт лицензиялари ва квоталари каби воситалар қўлланилади. Айтилган воситалар **иқтисодий чегара** ҳосил этиб миллий иқтисодиётни ҳимоя қилади. Экспортни кўпайтириш зарур бўлса унга лицензиялар (рухсатнома) берилди, экспорт квотаси оширилади. Борди-ю импортни қисқартириш маъқул бўлса, унинг квотаси камайтирилади, импорт учун бож тўлови оширилади, импортга лицензия бериш чегараланади.

Давлат сиёсати капитал чиқариш ва капитал киритиш тартибини ҳам белгилайди. Капитал киритиш зарур бўлса бу иш рағбатлантирилади. Капитал чиқиши маъқул бўлса давлат бунга шароит яратиб беради. Чет элга иш кучини чиқариш учун ҳам ёрдам берилди. Борди-ю мамлакатга арзон иш кучи керак бўлса, унинг четдан оқиб келиши учун миграция қоидалари (чегарадан ўтиш, яшаш ва ишлаш учун рухсат олиш ва ҳ.к.) енгиллаштирилади. Давлат сиёсати халқаро иқтисодий ташкилотлар билан ҳамкорлик қилишни ҳам мўлжаллайди.

Давлат иқтисодий сиёсатининг самарадорлиги унинг мониторинги орқали аниқланади. Бунда иқтисодий ўсиш суръатлари, инфляция даражаси, экспорт ва импорт ҳолати, ташқи қарз миқдори, бюджет дефицити каби кўрсаткичларга қараб иқтисодий сиёсат натижаси баҳоланади.

Иқтисодий сиёсат доирасида давлатнинг турли дастурлари ишлаб чиқилади ва амалга оширилади. Дастурларда кўзланган мақсад, амалга ошириладиган чоратadbирлар, улардан кутиладиган натижалар, уларни молиялаштириш манбалари аниқланади. Дастурлар миллий иқтисодиёт учун устувор бўлган муаммоларни ҳал этишга қаратилади. Булар жумласига тангликдан чиқиш, озиқ-овқат, энергия таъминоти, технологияларни янгилаш, инфратузилмаларни ривожлантириш, экспорт салоҳиятини ошириш, қолоқ ҳудудларни ривожлантириш каби дастурлар киради. Дастурларда белгиланган муаммоларнинг ҳал этилиши иқтисодий-ижтимоий ривожланишга туртки беради.

20.5. Глобал иқтисодий сиёсат

Бу халқаро сиёсат бўлиб, иқтисодий ресурслар, яратилган товар ва хизматларни дунё мамлакатлари ўртасида тақсимлаб, улардан самарали фойдаланишни мақсад қилиб кўяди. Бу сиёсатда четга капитални инвестиция сифатида чиқариб, уни керакли серфойда соҳаларга жойлаштириш учун ўзаро келишилган солиқлар, банк фоизлари, бож тўловлари, квоталар каби воситалар ишлатилади. Товарларнинг қимматлашиб кетишига йўл бермаслик учун уларга экспорт этилган чоғидаги солиқлар кўйиш билан чекланиб, улар импортига солиқ белгиланмайди ёки ғоят оз белгиланади. Бу **икки-ёқлама солиққа тортишни** бартараф этиш деб юритилади. Масалан, кўшилган қиймат солиғи ёки акциз солиқлари товарлар чиқарилган жойда ундирилиб, товарлар импорт қилинган ерда олинмайди. Ўзаро келишувлар асосида импорт қилинган технология ҳам солиқдан озод қилинади. Халқаро савдо-сотиқда енгиллаштирилган божхона тўловлари қўлланилади, бу тўловлар ўзаро келишилган бўлади. Масалан, Халқаро савдо ташкилоти аъзолари ўзаро савдо қилганда, бож тўловлари товар қийматининг 10%идан ошмаслиги керак. Бу ташкилотга аъзо бўлмаган мамлакатлар билан савдо-сотиқ қилинганда оширилган бож тўловлар қўллани-

лади. Халқаро кредит бериш тартиби ҳам биргаликда белгиланади. Бунга кўра кредит квоталари, кредит муддати ва кредит учун фоиз ўрнатилади. Халқаро кредитда келишилган фоиз ставкаси **либор** деб юритилади. Либорни йирик Лондон банклари ўрнатади, бошқа халқаро банклар шунга қараб ўз фоизларини белгилайдилар. Масалан, 2003 йил учун либор 1,4% қилиб белгиланди. Бошқа банклар бундан бир оз юқори бўлган фоизлар билан кредит ажратишди. Халқаро кредит сиёсатини йирик кредитор — қарз берувчи мамлакатлар банклари ҳукумат иштирокида амалга оширадилар. Булар Париж ва Лондон қарз берувчилар клубини ташкил этади. Бу кредит сиёсати кимга ва қанчадан қарз беришни, қайси қарзларни кечиб юборишни, қайси қарзларни тўлаш муддатини чўзишни белгилаб беради.

Йирик халқаро корпорациялар давлат иштирокида экспорт ва импорт квоталари ўрнатадилар. Буларга биноан қаерга қанча товарни экспорт қилиш, қаердан қанча товарни импорт қилиш, экспорт-импорт тартиби аниқлаб берилади. Интеграцион иттифоқларга кирган мамлакатларда, масалан, Европа иттифоқида, давлатлараро экспорт ва импорт учун қулай шароит яратиб берилади, бунда айрим мамлакатлар товарларини дискриминация қилиш, яъни камситишга йўл берилмайди.

Глобал иқтисодий сиёсатни трансмилий, яъни **миллатлараро корпорациялар, халқаро ташкилотлар, етакчи давлатлар ҳукумати, давлатлараро ҳукумат ва парламент** белгилайди. Бунга мисол қилиб Европарламент, Европа министрлар кенгаши қўллайдиган сиёсатни олиш мумкин. Бу сиёсатда ўзаро ва бошқалар билан бўладиган иқтисодий алоқаларни қайси йўналишда ва қандай тартибда бўлиши кўрсатилади. Глобал сиёсат умуман ёки айрим соҳаларга татбиқан қўлланилади. Трансмилий корпорациялар фақат ўз фаолияти доирасидаги халқаро сиёсатни белгилайди. Масалан, ОПЕК ташкилоти нефтни қазиб олиш ва қайта ишлаш квоталарини, унинг нархини ўз сиёсатига биноан белгилайди. Бу ерда қабул қилинган нефть нархининг коридори

ўрнатилади. Халқаро савдо биржалари жаҳон нархларини ўрнатишга доир сиёсатни қўллайдилар.

Халқаро Валюта фонди, Жаҳон банки, Европа Тикланиш ва Тарраққиёт банки, Осиё Ривожланиш банки каби халқаро институтлар валюта режимини мустақкамлаш, кредитни ривожлантиришга қаратилган сиёсатни қўллайдилар. Улар миллий валюта курсини барқарорлаштириш ва валюта рискени камайтириш учун, миллий иқтисодиётни ривожлантириб экспорт салоҳиятини оширишга қаратилган кредит сиёсатини қўллайдилар.

Глобал иқтисодий сиёсат давлатлараро меҳнат миграциясига ҳам тааллуқли бўлади. Меҳнат миграциясини тартиблаш учун унга оид халқаро қоидалар ишлаб чиқилади. Турли мамлакат ҳукумати ва парламентлари белгилаган миграция қоидалари бир-бирига яқин туради. Миграция оқимини назорат қилиш усуллари ҳам келишилади, миграцияга оид информациялар ўзаро алмаштирилиб турилади.

Глобал сиёсат табиий равишда глобализациянинг афзалликларидан фойдаланиш, унинг салбий жиҳатларини камайтиришга қаратилади.

20.6. Иқтисодий ва ижтимоий сиёсатнинг ўзаро боғлиқлиги

Бозор иқтисодиётининг ижтимоийлиги иқтисодий сиёсатни ижтимоий сиёсат билан узвий алоқада бўлишини талаб қилади. Иқтисодиёт ижтимоий тараққиёт учун зарур бўлган товар ва хизматларни яратиб берса, ўз навбатида ижтимоий муаммоларнинг ҳал этилиши инсон капиталининг ривожини орқали иқтисодий ўсишга хизмат қилади. Мана шундай боғланишнинг реал ҳаётда бўлиши иқтисодий ва ижтимоий сиёсатнинг уйғунлашувини талаб қилади.

Давлатнинг ижтимоий сиёсати — бу инсоннинг ҳаётини манфаатларини юзага чиқариш, инсонни ҳимоя қилиш ва камол топишига қаратилган сиёсатдир.

Унинг мақсади оммавий фаровонликни оширишга кўмак беришдир. Бу сиёсатда иш билан бандлик даражасини белгилаш, минимал иш ҳақини ўрнатиш, камбағаллик чегараларини аниқлаш, тирикчилик минимумини белгилаш, ижтимоий ёрдам меъёрларини аниқлаш каби усуллар қўлланилади. Унинг асосий йўналишлари бандлик, даромад ва ижтимоий ёрдам сиёсатидир.

Бандлик сиёсати. Бу меҳнатга лаёқатли ва ишлайман деган кишиларни иш билан таъминлаш, шу орқали уларга ўзини-ўзи боқиши учун имконият яратишни кўзлаган сиёсатдир. Шу сиёсатга амал қилган ҳолда давлат мамлакатда янги иш ўринларини яратиш, мавжуд иш ўринларидан тўлароқ фойдаланиб шу ерда банд бўлганларни кўпайтириш йўлини тутати. Янги иш ўринларини яратган фирмаларга солиқдан сийловлар ёки субсидиялар берилади. Бир иш ўрнида икки смена ишлашни уюштириб 2 кишини банд қилганлар ҳам давлатдан молиявий ёрдам олади. Шунингдек, янги иш ўрнини яратиб, уни замонавий технологиялар билан жиҳозлаб шу ердаги иш унумини ва шунга кўра топиладиган даромадни оширишга эришган фирмалар ҳам рағбатлантирилади. Бандлик муаммосининг кескинлигига қараб уни ҳал этишнинг у ёки бу усулига устуворлик берилади. Кам ривожланган мамлакатларда ишсизлар ғоят кўп бўлганидан бандлик сиёсати ҳар қандай иш ўрнини, ҳатто унуми паст иш ўринларининг яратилишини кўзлайди, чунки бу ўринлар арзон туради. Аксинча, иқтисоди ривожланган мамлакатларда малакали меҳнатни банд қилувчи унуми юқори иш ўринларини, гарчи улар қиммат турса-да, яратишга эътибор катта бўлади. Ўзбекистондаги бандлик сиёсатида ҳам арзон иш ўринларини яратишга устуворлик берилади, деҳқон ва фермер хўжалигида, кичик бизнесда иш ўринларини яратишни давлат кредитлар билан рағбатлантиради. Ўзбекистон давлат бюджетида махсус бандлик фонди бўлиб, унинг ҳисобидан иш ўринлари яратилади, ишсизларга нафақа берилади ва ишсизлар янги касбларга ўргатилади. Давлат ҳисоби-

дан молиялаштириладиган фондлар маблағлари ҳам янги иш ўринларини яратишга юборилади.

Ишсизликни камайтириш учун ҳукуматлар иш кучини четга чиқариш чораларини ҳам кўради. Меҳнат миграцияси хусусида давлатлараро келишувлар тузилади, давлат мана шу миграцияга хизмат қилувчи фирмаларни ташкил этиб уларни молиялаштиради.

Бандлик сиёсати ҳамма иш қобилиятлари борларни иш билан таъминлаб, 100% бандликка эришишни кўзламайди, чунки бу мумкин эмас. Мазкур сиёсат ривожланган мамлакатларда тўла бандликни кўзлайди, бу эса меҳнат аҳлининг 94%и банд бўлишини билдиради. Иқтисод ривожланмаган мамлакатларда тўла бандликка эришиб бўлмаганидан ишсизлик муаммосини иложи борича юмшатиш кўзланади.

Даромадлар сиёсати давлат ижтимоий сиёсатининг муҳим бўғини бўлиб, мазмунан даромадларнинг тақсимланишини тартиблашга қаратилган сиёсатдир. Бу сиёсатда ижтимоий солиқлар, ижтимоий дотациялар ва бюджет трансфертлари каби воситалар қўлланилади. Бандликни, пенсия билан таъминлашни ва меҳнатнинг ижтимоий суғурталанишини таъминлаш учун фирмалардан улар ажратган меҳнат ҳақи суммасидан ижтимоий солиқлар ундирилади. Буларнинг бир қисми давлат томонидан ишсизлик нафақаси иш қобилиятини вақтинча йўқотганларга даромад қилиб берилади.

Даромад сиёсати солиқларни прогрессив, яъни даромад миқдорига қараб ошиб бориши тарзида белгилайди. Кўп даромад олган катта солиқ тўлайди. Шу йўсинда йиғилган пул давлат бюджетида тўпланиб муҳтожларга ёрдам сифатида тақсимланади.

Даромад сиёсати қарияларни пенсия билан таъминлашни ҳам кўзлайди. Шу ўринда 2 хил пенсия тизими уюштирилади. Биринчиси, **ҳамжиҳатлик тизими** бўлиб, бунга кўра ишлаётганлар даромадининг бир қисми олиниб, қарияларга давлат пенсияси сифатида берилади. Иккинчиси, **жамғарилган пенсия тизими** бўлиб, бунга кўра ҳар бир ходим ишлаган пайтидаги даромадининг бир қисмини пенсия жамғармасига ўтказиш орқали

пенсия пулини ўзи тўплаб боради ва қариган пайтида олади. Бу жамғармага ажратиладиган пулнинг бир қисмини ишловчилар берса, иккинчисини эса фирмалар тўлайди. Олинадиган пенсия жамғарилган пулдан кўп бўлади, чунки тўпланган пул ишга солиниб йил сайин туғиб боради.

Ижтимоий ҳимоя сиёсати. Бу аҳолининг ночор қатламларига ёрдам бериш, уларни қўллаб-қувватлаб туриш сиёсатидир. Унга кўра ўзи ишлаб пул топишга қодир бўлмаган кишиларга бюджет ҳисобидан пул билан ва моддий шаклда ёрдам кўрсатилади. Даромади кам кишилар солиқлардан озод қилинади, уларга турли нафақалар бериб турилади, бир йўла ёрдам ҳам кўрсатилади. Муҳтож кишиларга бепул озиқ-овқат ва кийим-кечак тарқатилади, бепул ётоқхоналар ажратилади. Ижтимоий ёрдам миқёси муҳтожлар сонига ва давлатнинг молиявий имкониятларига боғлиқ бўлади.

Ўзбекистон давлатининг ижтимоий сиёсатида ҳам муҳтожларга ёрдам бериш катта ўрин тутаети. Мамлакат бюджетидан ижтимоий ёрдам учун махсус пул ажратилади, унинг суммаси 2004 йилда 185 млрд. сўмни ташкил этди. Ижтимоий ёрдам сайланма тарзида аҳолининг муҳтож бўлмаган қатламларига ҳам кўрсатилади. Фарб мамлакатларида уй-жой сотиб олиш учун банкдан олинган кредит фоизларнинг бир қисмини давлат тўлайди. Шунингдек, давлат даволаниш учун олинган кредит фоизини ҳам ўзи тўлаб беради. Ўзбекистонда давлат коммунал хизматларни аҳолига арзон нархда етказиб бериш учун уларни аҳолидан оладиган нархи билан ҳақиқий бозор нархи ўртасидаги фарқни бюджет ҳисобидан қоплайди, аҳолининг маълум тоифаларига, коммунал хизматлар нархи ошиши муносабати билан компенсациялар тўлайди. Ўзбекистонда 2004 йилда аҳоли учун ижтимоий аҳамиятли хизматлар нархидаги фарқни қоплаш учун бюджетдан 22,6 млрд. сўм ажратилди.

Давлат турли ижтимоий дастурларни ишлаб чиқиб, уларни молиялаштиради. Булар орасида камбағалларга ёрдам бериш дастурлари алоҳида ўрин тутаети. Бу дас-

турларда камбағалларга нафақа бериш, уларни уй-жой ва иш билан таъминлаш, уларга бепул тиббиёт хизматларини кўрсатиш, уларни янги касбларга тайёрлашга урғу берилади. Бу дастурларнинг амалга оширилиши камбағалликни йўқота олмайди, лекин унинг қисқартирилишига олиб келади.

Ижтимоий сиёсат жамиятдаги тенгсизликни ҳаддан ташқари ошиб кетишига йўл қўймаслиги керак. Бу сиёсат Ўзбекистонда аҳолини ошиб-тошиб кетган бой-бадавлатларга ва қашшоқ камбағалларга ажралишининг олдини олади. Даромадларни бойлар билан камбағаллар ўртасида қайта тақсимлаш орқали тенгсизлик қисқартирилади. Даромадларнинг бойлар қўлида тўпланиши маълум меъёردа бўлиши таъминланади. Даромадларнинг фарқланиш чегараси ҳам белгиланади. Бунга кўра бойлар ва камбағаллар даромади ўртасидаги фарқ илгари айтганимиздек 13—15 мартадан ошмаслиги керак. Айтилган тенгсизлик меъёри маъқул ҳисобланади, ижтимоий сиёсат шуни мўлжалга олади.

Ижтимоий сиёсат даромадларни тартиблаш ва ижтимоий ёрдам уюштириш орқали жамиятдаги ижтимоий гармонияни, яъни турли гуруҳларнинг ҳамжиҳатлигини таъминлайди. Бу билан ижтимоий низоларнинг олди олинади, ижтимоий тинчлик-хотиржамлик эса иқтисодий ўсиш учун шароит ҳозирлайди.

Хулосалар

1. Иқтисодий сиёсат иқтисодиёт иштирокчиларини тутган йўл-йўриқлари ва қўллаган чора-тадбирлари сифатида микро, макро ва мета (халқаро) даражада бўлади. Микросиёсат — бу фирмалар ва хонадонларнинг сиёсати. Макросиёсат — бу давлатнинг миллий иқтисодиётга оид сиёсати. Метасиёсат турли давлатлар, халқаро компаниялар ва халқаро ташкилотларнинг жаҳон иқтисодиётига тааллуқли сиёсатидир. Хонадон сиёсати ўз истеъмолини максимумлаштириш, келажак учун жамғарма ҳосил этиш ва ниҳоят жамғарма кадр-қийматини сақлаб қолишга қаратилади. Фирма сиёсати фойдани максимумлаштириш ва ўз мавқеини мустаҳкамлашни

кўзлайди. Бу сиёсат таркибан ишлаб чиқариш, тижорат, нарх, молия ва рақобат сиёсатидан иборат бўлади.

2. Давлатнинг сиёсати унинг иқтисодиётдаги ўрnidан келиб чиқади. Давлат иқтисодиётнинг оддий иштирокчиси эмас, балки уни тартиблаб турувчи куч бўлиб, иқтисодиётга бозор қонун-қондаларига тўсқинлик қилмайдиган, балки буларга шароит яратиб берадиган даражада аралашади. Бунга у ўз сиёсати орқали эришади. Бу сиёсатнинг мақсади умумиллий бўлиб, барқарор иқтисодий ўсишни, иқтисодий мустақилликни, иқтисодий хавфсизликни, миллий пул қадр-қийматининг барқарорлигини, халқ фаровонлигини, миллий иқтисодиётнинг интеграциялашувини ва ниҳоят, миллий иқтисодиётнинг келажагини таъминлашдан иборатдир. Давлат ўз сиёсатини иқтисодий, ҳуқуқий ва сиёсий-маъмурий воситалар ёрдамида амалга оширади.

3. Давлатнинг монетар сиёсати — бу пул-кредит сиёсати бўлиб, пул муомаласини тартиблашни кўзлайди. Бу таркибан қайта молиялаштириш ёки учёт сиёсати, очиқ бозор операцияларини ўтказиш сиёсати, мажбурий резерв сиёсатидан иборат бўлади. Бу билан иқтисодиёт керакли миқдорда пул билан таъминланади, яъни унинг етарли даражада монетизациялашувига эришилади. Монетар сиёсат қаттиқ ва юмшоқ бўлади. Қаттиқ сиёсат қўлланилганда пул эмиссиясига йўл берилмайди, пул массаси қисқартирилади. Юмшоқ сиёсат бўлганда пул массасининг ўсишига тўсқинлик қилинмайди, иқтисодиётнинг пул билан таъминланиши кўпайтирилади.

4. Давлатнинг фискал сиёсати — бу солиқ-бюджет сиёсатидир. Унинг мақсади солиқлар воситасида давлат хазинаси — бюджетга пул ундириш ва бу пулни ижтимоий неъматлар яратиш учун сарфлашдан иборат. Солиқ давлатни иқтисодиётга таъсир этишининг асосий молиявий воситаси бўлиб, у фискал (пул ундириш) ва рағбатлантириш функциясини бажаради. Фискал сиёсатда доимий молиявий стабилизаторлар ва шароитга мослашган дискрецион воситалар қўлланилади. Фискал сиёсат фаол бўлганда дискрецион воситалар ишга солинади. У нофаол бўлганда ишлаб турган стабилизаторлардан фойдаланилади. Давлатнинг монетар ва фискал сиёсати асосий бўлса-да, булардан ташқари инвестиция, аграр ва ташқи иқтисодий сиёсатлар ҳам қўлланилади.

5. Метасиёсат халқаро сиёсат бўлиб, умумбашарий, яъни глобал тавсифга эга. Бу сиёсат моддий, молиявий ва меҳнат ресурсларини, шунингдек, яратилган товар ва хизматларни

дунё узра самарали тақсимлашга қаратилади. Бу сиёсатда квоталар, бож тўловлари, экспорт-импорт солиқлари, халқаро фойз ставкалари каби воситалар қўлланилади. Глобал сиёсатни дунёдаги етакчи мамлакатлар ҳукуматлари, халқаро банклар, молия корпорациялари, трансмиллий корпорациялар амалга оширади. Бундан мақсад глобализация афзалликларидан фойдаланишдир.

6. Давлатнинг иқтисодий ва ижтимоий сиёсати ўзаро боғланган. Ижтимоий сиёсат иқтисодий имкониятлардан келиб чиқади ва ўз навбатида инсон капиталини ўстириш орқали иқтисодий тараққиётга фаол таъсир этади. Бу сиёсат инсонга лойиқ турмуш даражасини бериш, уни камол топтиришга қаратилади, таркибан бандлик, даромад ва ижтимоий ҳимоя сиёсатларидан иборат бўлади. Бандлик сиёсати қўшимча иш ўринларини яратиб, ишсизликни камайтириш, кишиларга ишлаб пул топиш имкониятларининг яратилишини кўзлайди. Даромад сиёсати даромадларнинг тақсимланишини тартиблайди. Унга биноан даромадларнинг бюджетга олинган қисмидан муҳтожларга ёрдам ажратилади, даромадларга прогрессив солиқ белгиланади, минимал иш ҳақи, минимал пенсия миқдори белгилаб қўйилади. Ишсизлик нафақаси ўрнатилади, ижтимоий ёрдам сиёсатига биноан ёрдамга муҳтож аҳолига пул нафақалари, натурал трансфертлар ажратилади. Ижтимоий сиёсат аҳолининг дифференциациясини ғоят чуқурлашиб, уни қарама-қарши кутбларга ажралиб кетишига йўл бермасликни кўзлаган ҳолда уни эвида бўлишига қаратилади. Бу билан низоларга йўл берилмайди, аксинча, ижтимоий ҳамжиҳатлик ва тотувлик таъминланади.

Таянч тушунчалар

Иқтисодий сиёсат; микросиёсат; макросиёсат; метасиёсат; хонадон сиёсати; фирма сиёсати; давлатнинг иқтисодий роли; давлатнинг иқтисодий сиёсати; монетар сиёсат; қаттиқ ва юмшоқ монетар сиёсат; фискал сиёсат; фаол ва нофаол фискал сиёсат; инвестиция сиёсати; аграр сиёсат; ташқи иқтисодий сиёсат; глобал иқтисодий сиёсат; ижтимоий сиёсат; бандлик сиёсати; даромадлар сиёсати; ижтимоий ҳимоя сиёсати.

**ЎЛМАСОВ АҲМАД
ВАҲОБОВ АЛИШЕР ВОСИҚОВИЧ**

ИҚТИСОДИЁТ НАЗАРИЯСИ

Олий ўқув юртлари учун дарслик

«Шарқ» нашриёт-матбаа
акциядорлик компанияси
Бош таҳририяти
Тошкент — 2006

Мухаррир *Зебо Мирзаҳакимова*
Рассом *Равшан Эгамбердиев*
Бадий муҳаррир *Михаил Самойлов*
Техник муҳаррир *Лина Хиждова*
Саҳифаловчилар *М. Атхамова, Т. Огай*
Мусахҳиҳлар: *Ю. Бизатова, М. Зиямуҳамедова*

Саҳифалашга берилди: 26.09.05. Босишга рухсат этилди 07.12.05.
Бичими 84x108 1/32. «Таймс» гарнитураси. Офсет босма. Шартли босма
тобоғи 25,2. Нашриёт-ҳисоб тобоғи 26,8. Алади 2000 нусха.
Буюртма № 1851. Баҳоси келишилган нарҳда.

**«Шарқ» нашриёт-матбаа акциядорлик
компанияси босмаҳонаси,
700083, Тошкент шаҳри, Буюк Турон, 41.**