



**CEDR**

**ЎЛМАСОВ А.**

# **ИҚТИСОДИЙ БИЛИМ АСОСЛАРИ**

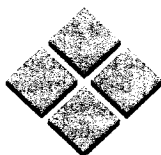
*Ўқув қўлланма*

**“ИҚТИСОДИЙОТ”**

357(04)  
4-69

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ  
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ ХУЗУРИДАГИ  
“ЎЗБЕКИСТОН ИҚТИСОДИЁТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ  
ИЛМИЙ АСОСЛАРИ ВА МУАММОЛАРИ”  
ИЛМИЙ-ТАДҚИҚОТ МАРКАЗИ



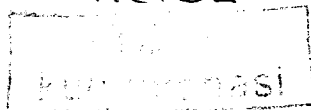
CEDR

**А. ЎЛМАСОВ, Д. АХМЕДОВ,  
Б. ХОНТУРАЕВ**

# ИҚТИСОДИЙ БИЛИМ АСОСЛАРИ

*Ўқув қўлланма*

118152



43

«ИQTISODIYOT»  
Тошкент – 2020

ЎЎК: 37.015.6(075)

КБК: 65я721

**А.Ўлмасов, Д.Ахмедов, Б.Хонтураев. «Иқтисодий билим асослари»: Ўқув қўлланма – Т.: «IQTISODIYOT», 2020. – 216 б.**

Иқтисодий билим асослари. Ўқув қўлланма Тошкент давлат иқтисодиёт университети хузуридаги “Ўзбекистон иқтисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари” илмий тадқиқот маркази кенгашида муҳокама қилинган ва чоп этишга тавсия қилинган. Ўқув қўлланма ОТ-Ф1-022-рақамли “Иқтисодиётни барқарор ривожланишини таъминловчи ички имкониятларни аниқлаш ва захираларни сафарбар қилишнинг илмий-методик асослари” мавзусидаги фундаментал илмий лойиҳанинг “Фан ва таълим интеграция”си доирасида ишлаб чиқилган.

Китобда ҳозирги иқтисодиётга хос бўлган қонунларнинг мазмун-моҳияти, уларни ифодаловчи иқтисодий ҳодисалар баён этилган. Қонунларнинг объективлиги, уларнинг тадабига биноан иқтисодий амалларга бориш зарурлиги, қонунлардан келиб чиқадиган қоидаларга, айниқса, муқобил танлов қоида­сига алоҳида эътибор қаратилган. Иқтисодий-илмий тушунчалар лугавий ва мазмун жиҳатидан кўрсатилган, улар микро, макро ва мега иқтисодий даражада ёритилган. Қўлланмада иқтисодиётнинг тартибли бўлиши, уни таъминлашда бозор механизми ва давлатнинг роли очиқ берилган, иқтисодиётнинг ижтимоий йўналиши, уни таъминлаш усуллари кўрсатилган. Китоб иқтисодий саводхонликни оммавий даражада оширишга қаратилган.

В книге описываются сущность законов, присущих современной экономике, экономические явления, их характеризующие. Особое внимание уделяется объективности законов, необходимости идти в хозяйственную практику по своему вкусу, правилам, вытекающим из законов, особенно правилу альтернативного выбора. Экономико-научные понятия обозначаются с точки зрения лексики и содержания, освещаются на микро, макро и мега экономическом уровне. В пособии раскрываются закономерности развития экономики, рыночный механизм и роль государства в ее обеспечении, социальная направленность экономики, методы ее обеспечения. Книга направлена на повышение экономической грамотности населения на массовом уровне.

*Муаллифлар:*

**А. Ўлмасов, Д. Ахмедов, Б. Хонтураев**

*Масъул муҳаррир:*

**Д.К. Ахмедов** – и.ф.д., профессор.

*Тақризчилар:*

**А.С. Усманов** – ТДИУ хузуридаги “Ўзбекистон иқтисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари” илмий-тадқиқот маркази “Иқтисодиётни ислоҳ қилиш ва барқарор ривожлантиришнинг илмий муаммолари” сектори мудири, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор.

**Б.Д. Хажиев** – Тошкент давлат иқтисодиёт университети “Фундаментал иқтисодиёт” кафедраси мудири, иқтисодиёт фанлари номзоди, доцент.

**ISBN 978-9943-6365-7-6**

© «IQTISODIYOT» нашриёти, 2020.

© ТДИУ хузуридаги “Ўзбекистон иқтисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари” ИТМ, 2020.

# МУНДАРИЖА

	<b>Кириш</b>	<b>5</b>
<b>I БОБ.</b>	<b>ИҚТИСОДИЁТ</b>	<b>7</b>
1.1.	Иқтисодиёт нима ва у нимани ўрганади?	7
1.2.	Кишиларнинг эҳтиёжлари ва уларнинг юксалиш қонуни	12
1.3.	Иқтисодий хулқ-атвор	21
1.4.	Иқтисодий тизимнинг турлари ва зарурлиги	27
<b>II БОБ.</b>	<b>ТОВАР-ПУЛ ВА МУЛКЧИЛИК МУНОСОБАТЛАРИ</b>	<b>31</b>
2.1.	Товар тушунчаси	31
2.2.	Пулнинг келиб чиқиши, моҳияти ва вазифалари	32
2.3.	Инфляция ва унинг сабаблари	43
2.4.	Мулк тушунчаси, шакллари ва турлари	48
<b>III БОБ</b>	<b>БОЗОР. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ҚОНУНЛАРИ</b>	<b>60</b>
3.1.	Бозор ва унинг турлари	60
3.2.	Талаб ва таклиф назарияси. Бозор мувозанати	62
3.3.	Нарх ва унинг функциялари	71
3.4.	Истеъмолчининг хулқ-атвори	76
<b>IV БОБ</b>	<b>БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК</b>	<b>80</b>
4.1.	Бизнес ва унинг турлари	80
4.2.	Фирмалар ва унинг турлари	82
4.3.	Тадбиркорлик rischi.	85
4.4.	Бизнеснинг ахлоқий қондалари	86
<b>V БОБ</b>	<b>БИЗНЕСНИ БОШҚАРИШ ТАРТИБИ</b>	<b>87</b>
5.1.	Бошқарувнинг моҳияти ва усуллари	87
5.2.	Бошқарув қарорлари	89
5.3.	Бошқаришда маркетинг хизматининг роли	90
5.4.	Нарх белгилаш	93
<b>VI БОБ</b>	<b>РАҚОБАТ ҚОНУНИ</b>	<b>97</b>
6.1.	Рақобат ва унинг усуллари	97
6.2.	Мукамал рақобат	99
6.3.	Номукамал рақобат	101
<b>VII БОБ</b>	<b>МИЛЛИЙ ИҚТИСОДИЁТНИНГ ЎСИШИ. ЦИКЛИ РИВОЖЛАНИШ ҚОНУНИ</b>	<b>104</b>
7.1.	Миллий иқтисодиёт тушунчаси	104
7.2.	Миллий иқтисодиётнинг ўсиши	105
7.3.	Иқтисодий ўсиш ва унинг турлари	108
7.4.	Цикли иқтисодий ўсиш қонуни. Цикл турлари	123
7.5.	Иқтисодий бекарорлик ва хавсизлик	125

7.6.	Яширин иқтисодиёт	127
<b>VIII БОБ</b>	<b>МОЛИЯ. КРЕДИТ ВА КРЕДИТЛАШ ТАМОЙИЛЛАРИ</b>	<b>130</b>
8.1.	Молия тушунчаси, функциялари ва турлари	130
8.2.	Молия бозори	137
8.3.	Кредит тушунчаси, тамойиллари ва турлари	140
8.4.	Банклар	149
8.5.	Исломий молиялар ва банк тизими	154
<b>IX БОБ</b>	<b>ДАВЛАТНИНГ ИҚТИСОДИЁТДА ТУТГАН ЎРНИ</b>	<b>161</b>
9.1.	Иқтисодий барқарорлик	161
9.2.	Фискал ва монетар сиёсат	162
9.3.	Фискал сиёсат: солиқлар ва солиққа тортиш	167
<b>X БОБ</b>	<b>БАНДЛИК ВА ИШСИЗЛИК</b>	<b>171</b>
10.1.	Мехнат ресурсларининг бандлиги	171
10.2.	Мехнат бозори	173
10.3.	Иш билан бандликнинг инновацион шакллари	175
10.4.	Ишсизлик ва унинг турлари	178
<b>XI БОБ</b>	<b>ХАЛҚАРО ИҚТИСОДИЙ АЛОҚАЛАР</b>	<b>183</b>
11.1.	Миллий иқтисодиётнинг гурухланиши	183
11.2.	Халқаро савдо: таққосий афзаллик қонуни (Мутлоқ ва нисбий устунлик)	184
11.3.	Экспорт ва импорт	189
11.4.	Интеграция ва глобализация	191
<b>XII БОБ</b>	<b>ИҚТИСОДИЙ ВА ИЖТИМОЙ ФАРОВОНЛИК</b>	<b>194</b>
12.1.	Инклюзив ўсиш тушунчаси ва унинг зарурлиги	194
12.2.	Аҳолининг турмуш даражаси	195
12.3.	Аҳоли пул даромадлари	203
	<b>Хулоса</b>	<b>207</b>
	<b>Фойдаланилган адабиётлар рўйхати</b>	<b>212</b>

## КИРИШ

Бутун инсоният тарихида иқтисодиётга қизиқиш, унинг қандай соҳа эканлигини тушуниб етишга катта эътибор қаратилган. Жамият ҳаётида ҳақиқатдан ҳам «иқтисод» сўзи кўпдан-кўп учрайди, айрим ҳолларда эса аввал иқтисод, кейин сиёсат тушунчаси ишлатилади. Кишилар яшашлари жараёнида ҳамиша иқтисодий фаолият билан машғул бўладилар. Табиат инъомларига ўзлари яратган меҳнат воситалари билан таъсир этиб, ўз риск-насибаларини яратадилар. Жамият тараққиёти билан уларнинг иқтисодий фаолиятлари ҳам такомиллашиб боради. Чунки янги-янги техника, технология, малака ва кўникмалар пайдо бўлади, ишлаб чиқариш кучлари тараққиёти шу боис юқори поғоналарга кўтарила боради, фаолият турлари орта боради.

Инсоннинг иқтисодий саъй-ҳаракатлари негизида ҳамиша муайян қонун қоидалар ётади. Бу қонун қоидаларга амал қилиш иқтисодиётнинг ривожланишига кўмаклашади, яъни улардан тўғри фойдаланилса ижобий ва аксинча, нотўғри фойдаланилганда эса салбий натижа бериши мумкин. Кишилиқ жамияти узоқ ривожланиш босқичини ўз ичига олади. Бу давр мобайнида кишилар иқтисодий ҳодисаларни, уларни умумлаштириб, турли фикр ва мулоҳазаларни илмий қарашларни олға сурганлар. Буларнинг натижасида иқтисодиёт илми юзага келган. Бу борада Куръони Карим, Ҳадиси Шарифда, аждодларимиз бўлмиш буюк алломалар асарларида иқтисодиёт қонун-қоидаларига, тартибларига, хўжалиқ юритиш усулларига оид фикр ва мулоҳазалар баён этилган. Шу билан барга, ғарбий Европада яшаб ўтган мутафаккирлар иқтисодий илмларни ривожлантиришга, фан сифатида юзага келишига катта ҳисса қушганлар. Киши ҳаётида иқтисодиёт муҳим ўрин эгаллар экан, XX асрга келиб иқтисодиёт илмига қизиқиш, унга эътибор ғоятда кучайди.

Чунки бу даврга келиб жамиятда кўпгина муаммолар пайдо бўла бошладики, уларни бартараф этиш, тежамли ва ўйлаб олиб бориладиган иқтисодий, фаолиятга боғлиқлиги аён бўлди. Масалан, ресурслар чекланганлиги, уларнинг тақчиллиги, экологик муаммолар, демографик ҳолат, мамлакатлар ичидаги ва ўртасидаги нотинчлик ва ҳоказолар бунга мисол бўла олади. Олимларнинг ёзишича, иқтисодий илмнинг қоидаларини бир саҳифа қоғозга сиғдириш мумкин, аммо шунга қарамай уни жуда кам киши тушунади. Демак, иқтисодни билиш учун уни кунт билан ўрганиш керак. Таъкидлаганимиздай

кишиларга ҳамма замонларда иқтисодий билимлар зарур бўлган, чунки иқтисод уй-рўзғордан, уй хўжалигидан бошланади ва ҳамма уни билиши зарур ҳисобланади. Ҳаммага маълумки, кишилар бугунги кун билан эмас, балки келажак умиди билан ҳам яшайдилар. Бундан келиб чиқиб, иқтисодиёт илми эса шу кун ҳадисларини тушунтириш билан чекланмайди, балки келажакни ҳам англашга кўмак беради. Хусусан, янги аср бўсағасида иқтисодий билимлар катта аҳамият касб этади, чунки янги давр иқтисодиётда ҳам улкан янгиликларни воқеъ қилиши кутилмоқда. Шу талаблар асосида иқтисодиёт, унинг қонун-қоидаларини тушунадиган, уни ҳаётга тадбиқ эта оладиган кадрлар тайёрлашни талаб қилади.

Иқтисодиётнинг ривожланиши қонунларини, унинг тамойилларини, қоидаларини жамият аъзолари қанчалик чуқур эгалласалар, жамият бўйича шунчалик хатарга (касонда учраш, ишсизлик, даромадсиз қолиш ва хоказолар) кам йўлиқиш, йўлиққан тақдирда ҳам ундан кам талофат билан чиқиш мумкин бўлади. Иқтисодий ривожланишнинг мазмуни, омиллари, ўлчамлари ва муаммоларини ўрганиш доимо иқтисодий фанлар ҳамда давлат сиёсатининг асосий вазифаларидан бўлиб келган.

Ана шу каби муҳим масалаларни самарали ҳал қилиш кўп жиҳатдан кишиларнинг иқтисодий ривожланишнинг ўзига хос хусусиятлари ва сир-асрорлари, уларнинг талаб ва хусусиятлари, қонун-қоидалари, амалга ошириладиган иқтисодий ислохотларнинг мақсад ва моҳиятини чуқурроқ билишларига боғлиқдир. “Иқтисодий” фанларни ўқитишдан мақсад – инсонларни иқтисодий ривожланиш жараёнларида юзага келадиган асосий муаммолар ва уларнинг эчимлари билан таништириш ҳамда уларга иқтисодий қонунларни ўргатишдан иборатдир.

Ушбу китоб орқали ўқувчи миллий иқтисодиёт нималигини, унинг цикли ўсишини, иқтисодий хавфсизлик қандай таъминланишини, иқтисодиётда молия ва кредит қандай ўрин тутишини, иқтисодиётнинг тартибланишида бозор механизми ва давлат қандай иштирок этишини билиб олади. Китобда ҳозирги иқтисодиёт қандай тартибга солиниши очиб берилади. Китобда халқаро иқтисодий алоқалар, уларга хос интеграция ва глобализация каби жараёнлар ҳам ўрин олган. Унинг сўнггида китобхон иқтисодиётнинг ижтимоийлиги ва турмуш фаровонлиги ҳақида тушунча олади. Китоб ўтказилган таҳлилдан келиб чиқадиган хулосалар билан таништиради. Мазкур китоб китобхонларнинг кенг қатламига мўлжалланган.

# I БОБ. ИҚТИСОДИЁТ

## 1.1. Иқтисодиёт нима ва у нимани ўрганади?

Кўпчилик инсонлар иқтисодиёт категориясини эшитганларида, кўз олдиларига пул келади. Хўш, бу қандай даражада тўғри? Иқтисодиётда пул билан боғлиқ жуда кўп нарсалар бор. Жумладан, одамлар қанча пул тўлашлари керак, улар қанча сарф қиладилар, турли буюмларни сотиб олиш учун қанча ҳаражат қиладилар, фирма қанча пул топади ва иқтисодиётда жами қанча пул бор каби кўплаб саволларга дуч келамиз. Бироқ ҳаётимиз пул билан боғлиқ бўлган кўплаб соҳалардан иборатлигига қарамасдан, иқтисодиёт фақат пулни ўрганишдан кўра бошқа биз пайқамаган нарсаларга эътиборини қаратади.



**Жеймс Стеуартнинг (1770) биринчи «сиёсий иқтисод» китобида шундай дейди:** *“Иқтисодиёт, умуман олганда, оиланинг барча эҳтиёжларини қондириш санъати, барча аҳоли учун муайян ҳаётий таъминотни таъминлашга, ҳар қандай хавфли вазиятни бартараф этишга интилади, жамиятнинг ҳоҳиш-истакларини амалга ошириш учун зарур бўлган ҳар қандай нарсаларни таъминлайди ва табиийки, улар ўртасида ўзаро муносабатлар ва ўзаро боғлиқликларни яратиш учун фуқароларни иш билан таъминлайди, бир-бирларининг ўзаро ҳоҳиш-истакларини рўёбга чиқаради”ган ижтимоий фандир”<sup>1</sup>.*

“Иқтисодиёт сўзи юнонча ойкономос сўзидан келиб чиққан бўлиб, «Уй хўжаликни бошқарадиган киши» деган маънони англатади. Дастлаб, бу манзара ўзига хос туюлиши мумкин. Аммо, аслида, уй хўжаликлар ва иқтисодиётда жуда кўп умумийлик мавжуддир”.

**Иқтисодиёт** ҳар куни қабул қилинган қарорларимизни ўрганади. Уйда кўп қарорлар қабул қилинади. Ким кечки овқатни тайёрлайди? Кирларни ким ювади? Кечки овқатда ким кўпроқ ширинлик ейди? Телевизор кўрсатувларини томоша қилишни ким танлайди? Мухтасар қилиб айтганда, уй хўжалиги ҳар бир оила аъзосининг қобилиятини,

<sup>1</sup> Stewart James (1770). *An Inquiry into the Principles of Political Economy* p1.



ҳаракатини ва истакларини инобатга олган ҳолда, чекланган ресурсларини турли аъзоларга ажратиши керак.

Бир оила каби жамиятда ҳам кўп қарорлар қабўл қилинади. Жамиятда кимлар озиқ-овқат етиштиради, кимлар кийим-кечакни таъминлайди, ва кимлар компьютер дастурларини ишлаб чиқаради. Ким балиқни истеъмол қилади, ким картошка истеъмол қилади, машинани ким бошқаради ва автобусда ким юриши ҳақида қарор қабўл қилиш керак.

Жамият ресурсларини бошқариш муҳимдир, чунки ресурслар жуда ҳам кам. Чекланганлик жамиятнинг чекланган ресурсларга эга эканлигини англатади, шунинг учун одамлар хоҳлаган барча товарлар ва хизматларни ишлаб чиқара олмайди. Уй хўжалигининг ҳар бир аъзоси хоҳлаган нарсасини ололмагани каби, жамиятдаги ҳар бир инсон ҳам ўзининг юксак яшаш даражасига эриша олмайди.

Шунинг учун, **Иқтисодиёт** – жамиятнинг чекланган ресурсларини қандай бошқаришини ўрганади. Иқтисодиёт одамларнинг қандай қарор қабўл қилишини, қанча ишлашларини, нима сотиб олишини, қанчалик улар тежашини ва уларнинг маблағларини қандай қилиб сарф қилишларини ва одамлар ўзаро қандай муносабатда бўлишини ўрганади.

**Иқтисодиёт** - жамиятнинг ҳамма аъзолари учун фаровон ҳаёт яратиш усул ва воситаларини ўрганадиган ва амалда қўллайдиган соҳа. Иқтисоднинг ягона мақсади - жамиятнинг ҳар бир аъзоси учун яхши турмуш тарзини яратиш. Ана шу асосий мақсаддан бошқа иккиламчи мақсадлар келиб чиқади: иқтисодий ривожланишни таъминлаш, ишлаб чиқаришни ривожлантириш, барчани иш билан таъминлаш ва ҳоказо.

Иқтисодиёт анъанавий тарзда иккита асосий тармоққа бўлинади: макроиқтисодиёт ва микроиқтисодиёт, «макро» катта маънога эга, «микро» кичик маънога эга.

**Микроиқтисодиёт** (юнонча префиксдан «микро» маъносини англатувчи «кичкина») иқтисоднинг бир бўлими бўлиб, у одамлар ва фирмаларнинг чекланган ресурсларни тақсимлаш ва ушбу шахслар ва фирмалар ўртасидаги ўзаро боғлиқлик тўғрисида қарор қабўл қилишдаги хатти-ҳаракатини ўрганади. Микроиқтисодиётнинг мақсади - товарлар ва хизматлар ўртасидаги нисбий нархларни белгилайдиган бозор механизмларини таҳлил қилиш ва алтернатив мақсадлар орасида чекланган ресурсларни тақсимлашни ўрганиш.

Микроиқтисодиёт куйи даражада иқтисодий қарорлар қандай ва нима учун қабул қилинишини тушунтиради. Масалан, у истеъмолчилар товарни харид қилиш ҳақида қарорни қандай қабул қилиши, уларнинг танловига нархлар ҳамда истеъмолчиларнинг даромадларининг ўзгариши қандай таъсири қилишини, фирмалар ишчилар сонини қандай режалаштиришини, ишчилар ўзлари қаерда ва қанча маблағ сарфлашларини қандай ҳал қилишларини тушунтириб беради.

Микроиқтисодиёт алоҳида одамлар, корхоналар ва бир бутун олганда жамиятнинг танловига таъсири қилувчи сабаб-оқибат алоқаларини тадқиқ қилади. У чекланганлик, танлов ва муқобил қиймат тушунчалари, шунингдек, ишлаб чиқариш ва истеъмол билан иш кўради. Микро-иқтисодий таҳлил иқтисодий тизимнинг айрим ўзига хос специфик қисмлари (компонент)ларини яқин масофадан кўриш учун зарур. Микроиқтисодиёт «**ўрмонни эмас дарахтларни**» ўрганади.

**Макроиқтисодиёт** (юнонча префиксдан «макро» маъносини англатувчи «катта») иқтисодиётнинг ишлаши, тузилиши, хулқ-атвори ва умуман иқтисодиётнинг қарор қабул қилиш билан шуғулланадиган иқтисод бўлиmidир. Бунга миллий, минтақавий ва глобал иқтисодиёт киради. Макроиқтисодиёт иқтисодиётнинг қандай тезликда ривожланаётгани, ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг ҳажми қандайлиги, даромадлар йиғиндиси қандайлиги, бандликнинг умумий даражаси, ҳаражатларнинг умумий ҳажми, нархларнинг умумий даражаси қандайлиги ва бошқа масалаларни ўрганади. Қисқа қилиб айтганда, макроиқтисодиёт энди «**дарахтларни эмас, ўрмонни**» ўрганиди.

Шундай қилиб, **иқтисодиётга** таъриф бериш қийин, лекин аксарият одамлар у билан тўқнаш келишганда, уни дарров таниб оладилар. Умуман олганда, иқтисодиёт – бу жамиятларнинг дунёда мавжудлигини таъминлаш усулларини ўрганишдир. Агар янада аниқроқ айтадиган бўлсак, **иқтисодиёт** – инсонлар эҳтиёжини қондириш мақсадида ишлаб чиқариш учун чекланган ресурслардан фойдаланиш йўлларини ва маҳсулотлар ҳамда хизматларни тақсимлашни тадқиқ этувчи илм ҳисобланади.

### **Одамлар қандай қарор қабул қиладилар?**

Иқтисодиётда қандайдир сир йўқ. Ўзбекистон, Америка Қўшма Штатлари ёки бутун дунё иқтисодиёти ҳақида гапирадиган бўлсак,

иктисод - ҳаётлари ҳақида қайғураётган бир-бирлари билан ишлайдиган одамлар гуруҳи. Иқтисодиётнинг хулқ-атвори иқтисодни ташкил этувчи шахсларнинг хатти-ҳаракатларини акс эттиради, биз иқтисодни ўрганишни шахсий қарор қабул қилиш билан бошлаймиз.

### **Одамлар “алтернатив”<sup>2</sup> га дуч келадилар.**

Эҳтимол сиз эшитган бўлишингиз мумкин: «Текин нарсанинг ўзи йўк».

Бу сўзда жуда кўп ҳақиқат бор. Биз истаган нарсаларни олиш учун биз одатда, биз истаган бошқа нарсадан воз кечишимиз керак. Қарор қабул қилиш бошқа мақсадга қарши курашни талаб қилади. Келинг, талабанинг энг қимматбаҳо манбаини - унинг вақтини қандай ажратиш кераклиги ҳақида қарор қабул қилиши керак бўлган талабини кўриб чиқайлик. У иқтисодни ўрганиш учун барча вақтини сарфлай олиши мумкин, ёки шу вақтни психологияни ўрганишга ёки уни икки соҳа ўртасида ҳам ажратиши мумкин. Ҳар бир соат учун у бир мавзунини ўрганганда ва ҳар бир соат учун у ўқишни танлаганда, у соатлаб, велосипедда юришдан, телевизор томоша қилишдан ёки қўшимча пул топиш учун иш билан шуғулланишдан воз кечишга тўғри келади.

Ёки ота-оналарни оилавий даромадни қандай сарфлаш ҳақида қарор қабул қилишига эътиборингизни қаратинг. Улар ўзларининг (дейлик, 2 млн сўм) пулларига озиқ-овқат, кийим-кечак, болаларининг коллежда таълим олиши учун пул йиғишлари ёки четга саёҳат учун чипта сотиб олишлари мумкин. Лекин бир вақтнинг ўзида ҳамма нарса ололмайдилар. Улар озиқ-овқатга пул сарфлашни танлаганларида, кийим-кечакларни сотиб олишдан воз кечишлари ёки болаларнинг коллежда таълим олиш учун пул йиғишлари учун четга саёҳат қилишдан воз кечиш керак бўлади.

Инсоният эҳтиёжларини кондиритиш учун зарур бўлган барча товар ва хизматларини ишлаб чиқаришнинг имкони йўк. Чунки иқтисодий ресурслар чекланган.

**Танлов –**  
чекланган  
ресурслардан  
фойдаланиш  
имкониятлари  
орасидан бирини  
танлаш

Шу боис нафақат алоҳида шахс, балки корхоналар ва фирмалар, давлат ва жамият миқёсида ҳам чекланганлик муаоммосига дуч келинади.

---

<sup>2</sup>1 бир-бирига зид икки йўл. имкониятлардан ҳар бири; 2 шулардан бирини - ё унисини, ё бунисини танлаш зарурияти;

Ҳар қандай фирма ҳам ўз фаолиятини кенгайтириш пайида бўлиб, кўпроқ сифатли маҳсулот турларини ишлаб чиқаришга интилади. Давлат таълим, соғлиқни сақлаш соҳаларига ва атроф муҳит муҳофазасига имкони борича кўпроқ маблағ ажратишни хоҳлайди.

**Муқобил  
имкониятлар** –  
бирини танлаганда  
қолганларидан вос  
кечиладиган  
имкониятлар

**Танловнинг  
муқобил  
қиймати** –  
танлов  
натijasида  
воз кечилган  
имкониятлар  
ичидан энг  
катта нафлиси

Лекин афсуски, имкониятлар тўғриси, ишлаб чиқариш ресурслари чекланган. Чекланганлик муаммоси бор эканки, мавжуд имкониятлардан бирини танлашга, яъни чекланган ресурсни нимага сарфлаш ҳақида бир қарорга келишга тўғри келади. Танлов деб чекланган ресурслардан фойдаланиш имкониятлари орасидан бирини танлашга айтилади.

Банкдан қарз олмоқчи бўлган фирма олдида бу пулларга янги дастгоҳлар сотиб олиб, ишлаб чиқаришни кенгайтириш ёки эски дастгоҳ ва биноларни таъмирдан чиқариб, ишчиларни меҳнат шароитларини яхшилаш муаммоси туради. Давлатдан 10 гектар ер олган фермер хўжалиги олдида эса, баҳорда ерга қайси экинларни экиш муаммоси кўндаланг туради. Шаҳар ҳокимлиги ўз ихтиёридаги маълум миқдордаги маблағни йўлларни таъмирлаш ёки янги мактаб қуришга сарфлаш ҳақида бош котиради. Давлат миққиссида эса соғлиқни сақлаш соҳасига кўпроқ пул ажратиш керакми ёки нефтни қайта ишлаш заводини қуриш керакми, деган муаммога дуч келинади.

**Муқобил қиймат** (“Opportunity Cost”) деб, инсон бир нарсани қилиш имкони бўла туриб, бошқа нарсани танлагани сабабли қўйиб юборилган фурсат қийматига айтилади. Бошқача қилиб айтганда, **Муқобил қиймат** бу муқобил танловни истемол қилмаслик натижасидан келиб чиққан «**ҳаражатдир**».

Масалан, бир жойда текинга лаваш тарқатишяпти деб тасаввур қилайлик. Шу лавашни олиш учун бир соат навбат кутишингиз керак. У ерда навбатга туришингиз билан, шу вақтда яна бошқа бирор нарсани қилиш имкониятидан воз кечдингиз. Демак, текинга лаваш ейишнинг имконият баҳоси, унинг ўрнига қила оладиган нарсалардан иборат. Шу бир соат кутишнинг ўрнига ишлашингиз, компютер ўйнашингиз, китоб ўқишингиз, керак бўлса, ухлаб дам олишингиз ҳам мумкин эди. Шунинг учун, ўша текин лаваш, аслида “текин” эмас, чунки уни олиш учун сиз бошқа нарсалардан воз кечдингиз.

Агар сиз бир соат умрингизни 1000 сўм (икки кило шакар оганда) тежаш учун сарф қилсангиз, соатига 1000 сўмга ишлашга розилигингиздан далолатдир. Айнан шу нарса, **муқобил харажатдир**. Демак, ҳар қандай масалада муқобил харажатларни ҳисобга олган ҳолда иш юритишимиз керак. Акс ҳолда, ўз манфатларимизга қарши ҳаракатланган бўламиз. Сиз айтишингиз мумкин, бу тушунарли-ку, ҳамма онги бор одам бундай хато қилмайди-ку деб. Лекин, адашасиз. Сиз ҳам, мен ҳам, барча инсонлар каби жуда кўп масалаларда муқобил харажатларни унутиб иш юритамиз. Баъзида муқобил харажатларни инобатга олмаслик оқибатлари аянчлик.



Юқорида келтирилган мисолларда бир неча имкониятлардан биттасини танлашга қолганларидан эса воз кечишга тўғри келади. Танлов натижасида воз кечилган имкониятлар ичидан энг катта наф келтирувчи имкониятга танловнинг муқобил қиймати деб аталади.

## 1.2. Кишиларнинг эҳтиёжлари ва уларнинг юксалиш қонуни

Иктисодиёт ҳар доим кишилар эҳтиёжини қондиришга хизмат қилган, шу боис у билан азалдан машғул бўлишган. Кишилар яшаши учун уларнинг тирикчилик воситаларини яратиш зарур бўлган ва бунинг учун иктисодий ресурсларни топиб ишга солишган.

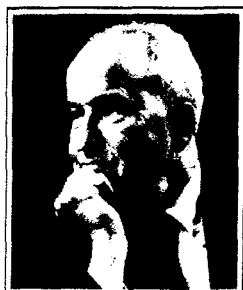
*Кишиларнинг яшаши ва инсон сифатида камол топиши учун нимаики зарур бўлса, шу уларнинг эҳтиёжини ташкил этади.*

Фаровонлик ҳар бир эҳтиёжни қондириш учун “неъматларнинг” мавжуд бўлишини англатади. Табиийки, эҳтиёжлар реестрини ишлаб чиқиш ва уни мавжуд неъматлар билан такқослаш мақсадга мувофиқ бўлар эди. Бу ерда “неъмат” сўзи махсус аҳамият касб этади. Бу ерда неъмат деганда оддий жисмлар ёки хизматлар эмас, балки севги, нуфуз ва шу каби мавҳум, ижтимоий ёки психологик омиллар ҳам тушунилади.

Файласуфлар қадим замонлардан ҳозиргача шахснинг фаоллиги ва уни кўзгатувчи манбаларни белгилашга уринганлар. Инсоннинг ҳулқатворини тушунтирадиган кўплаб назариялар яратилди. Кейинги йилларда, айниқса, инсоннинг эҳтиёжларидан келиб чиқиб, унинг ҳулқ-атворини тушунтириб берадиган назариялар кўпроқ ривож

топди. Бундай назарияларнинг энг машхур муаллифлари А.Маслоу, Э.Кат, Д.Мак-Клеманд, Ф.Гернбург, Г.Мюррей ва бошқалар саналади.

Шу назариянинг машхур вакилларида бири **Г.Мюррей (1893-1988)** *инсон эҳтиёжлари реестрини* куйидагича тасвирлайди.



Мюррей индивиднинг эҳтиёжларини куйидаги тўрт мезонга кўра таснифловчи анча тартибланган реестрини келтиради: келиб чиқиши физиологик ёки физиологик бўлмаган *бирламчи* ва *иккиламчи* эҳтиёжлар; объекти индивидни ўзига тортиши ёки уни ўзидан итарувчи *ижобий* ва *салбий* эҳтиёжлар; эҳтиёжнинг хақиқий ёки хаёлдаги хулқ-атворни белгилашига кўра *яққол* ва *латент* эҳтиёжлар; индивиднинг ретроспектив жараёнлари билан боғлиқлигига кўра *анланган* ёки *анланмаган* эҳтиёжлар. Мюррей ўз реестрида шу мезонлар асосида эҳтиёжларнинг 37 хилини келтиради.

Мюррейнинг фикрича, эҳтиёжлар барча кишиларда бир хил, бироқ у ёки бу эҳтиёжлар турли кишилар учун шахсий ва муҳит омилларининг таъсирига кўра турлича намоён бўлиши мумкин. Эҳтиёжлар ички ва ташқи стимуллар томонидан вужудга келиши ва турли пайтларда *кучли* ёки *кучсиз* бўлиши мумкин. Эҳтиёжлар уч хил ҳолатда бўлади: [1] рефрактор ҳолат, бунда эҳтиёжнинг уйғонишига ҳеч қандай стимул таъсир қилмайди; [2] ишонтиручи ҳолат, бунда эҳтиёж пассив бўлсада, бироқ уни кўзгатиш мумкин; [3] фаол ҳолат, бунда организмнинг хулқ-атворини шу эҳтиёж белгилайди.

Шу назариянинг яна бир машхур вакилларида бири **А.Маслоу (1908–1970)** эҳтиёжлар ва уни қондириш йўллари куйидагича тасвирлайди (1.1-жадвал). Ана шу эҳтиёжларни қондириш жиҳатидан иерархик тарзда навбатма-навбат жойлаштиришга қонун сифатида қаралади. А.Маслоу инсон эҳтиёжларини пирамида шаклида ифодалаб, уларни қондириш зарурияти жиҳатидан кетма-кетлигини иерархик тарзда қуйидагича белгилайди (2-расм).



Унинг фикрича, эҳтиёжлар, биринчи навбатда, физиологик эҳтиёжлар бўлиб, сўнгра хавфсизлик, химоя кабиларга эҳтиёж тугилади. А.Маслоу фикрича, муваффақиятга бўлган эҳтиёж ривожланаётган инсон фаолиятининг энг муҳим мотиви бўлса, ижодга

Ўз-ўзини намоён қилишга эҳтиёж, мотивацион иерархиянинг энг юқори даражасидир.

## 1.1-жадвал

### Эҳтиёжлар ва уни қондириш йўллари<sup>3</sup>

Эҳтиёжлар	Қониқиш йўллари
Ўз-ўзини намоён қилиш	Ўз салоҳиятини рўёбга чиқариш, яъни билим, ахборот олиш, ваколатлар доирасини кенгайтириш
Атрофдагилар хурматига эришиш, тан олиниш	Ўз касбида омилкорлик, мустақиллик, қарорлар қабул қилиш
Ижтимоий эҳтиёжлар	Рухан яқин бўлган гуруҳга мансублик, атрофдагилар билан алоқада бўлиш
Хавфсизлик, ҳимояланганлик, эртанги кунга ишонч	Барқарорликни сақлаб қолиш, физиологик эҳтиёжларни қондириш учун пул даромадларини топиш
Физиологик эҳтиёжлар	Озиқ-овқат, кийим-кечак, уй-жойга эга бўлиш ва бошқалар

А.Маслоу изланишлари асосида, ўзига хос, ноёб концепцияни таклиф этган бўлиб, унга кўра инсонлар – эҳтиёжлар, майллар ва қобилиятларнинг наслий психологик тизимига эга сифатида жамият раўнақи учун хизмат қиладилар.



### 1.1-расм. Инсон эҳтиёжларини пирамидаси<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Maslow A. H. Motivation and Personality. — New York: Harper & Row, 1954.

<sup>4</sup> Maslow A. H. Motivation and Personality. — New York: Harper & Row, 1954.

*Физиологик эҳтиёж.* Унга ташналик, очлик, дам олиш, уй-жой ҳамда жинсий алоқага бўлган эҳтиёжлар киради; *хавфсизлик ва келажакка ишонч эҳтиёжи.* Бу маълум бир гуруҳ психологиясига хос бўлиб, ўз ичига инсонларнинг бир-бирини тушуниши, севги ва ўзаро ижтимоий муносабатларга киришимлилиги, боғлиқлиги, қўллаб-қувватлаши каби эҳтиёжларни камраб олади. Шунинг учун ҳам **Маслоу** бу эҳтиёжларни ўсиш эҳтиёжлари сирасига киритади; *ижтимоий эҳтиёж.* Шахс томонидан ўзининг жамиятдаги мавқеини ҳис қилиниши эҳтиёжи; *ҳурмат қилиш эҳтиёжи.* Бунга ўзини ўзи ҳурмат қилиш ва тан олиш эҳтиёжлари кириб, бу ҳам ўсиш эҳтиёжига тааллуқлидир; *юксалиш эҳтиёжи (ўзини кўрсатиш)* – бу энг юқори эҳтиёж поғонасидир.

Унда аҳамиятга молик, қадрланиш ва ривожланиш шарт-шароитлари ҳамда инсоннинг шахс сифатида такомиллашуви назарга олинади. Муаллифнинг таъкидлашича, инсоннинг орзу ва эҳтиёжлари чексиздир. Ҳар инсон маълум маррага етиб келгач, дарҳол иккинчисини мўлжаллай бошлайди. Натижада, “мақсад – интилиш – етилиш” жараёни қайта-қайтадан такрорланаверади. Барча юқори эҳтиёж кўрсаткичлари қатъий иерархик тузилишлар орқали амалга ошади. **Маслоунинг** фикрича, эҳтиёжнинг юқори поғонаси, унинг пастки поғонаси (физиологик, хавфсизлик ва ҳимоя) кондирилгандагина юзага чиқади

**Маслоунинг** ўзи бу назарияни экспериментал томондан муваффақиятли дея олмаса-да, лекин кўпчиликнинг шахсий тажрибаларига мос келганлиги ҳамда уларга ҳаёт мазмунини англашга ёрдам берганлигини алоҳида равишда таъкидлайди.

**Иқтисодий-ижтимоий эҳтиёжлар** – бу тирикчилик воситалари, истеъмолига бўлган эҳтиёж. Бунинг ўзи икки хил бўлади: моддий ва номоддий.

**Моддий эҳтиёж** – бу озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой, транспорт воситалари, ёқилғи, электроэнергия, турли коммунал хизматларга бўлган эҳтиёждир. Бу бирламчи эҳтиёж, чунки у тирикчилик учун энг зарур ҳисобланади. Энг аввал улар кондирилади, чунки яшаш учун кишиларнинг қорни тўқ, уст-боши бутун ва бошпанаси бўлиши шарт.

Моддий эҳтиёжлар орасида қонди-рилиши энг зарур бўлгани овқатланишдир, чунки бусиз тирик жон бўлмайди. Бунинг Хўжа Насриддин аллақачон англаган экан.



**Номоддий эхтиёж** – бу турли хизматларга, яъни таълим, тиббиёт, спорт, дам олиш, саёҳат, маданий ва бошқа ижтимоий хизматларга бўлган эхтиёждир.

Кишиларнинг эхтиёжлари бир хил эмас. Улар кишиларнинг ёши, жинси,

саломатлиги, касб-кори, дини, урф-одатлари, қаерда яшаши кабиларга қараб фаркланади. Масалан, аёлларнинг косметика эхтиёжлари эркакларда бўлмайди, талабанинг дарсликка эхтиёжи бўлса, қарияларнинг дори-дармонга эхтиёжи бор.



### **Эхтиёжлар жамиятда бир неча омилларга боғлиқ бўлади:**

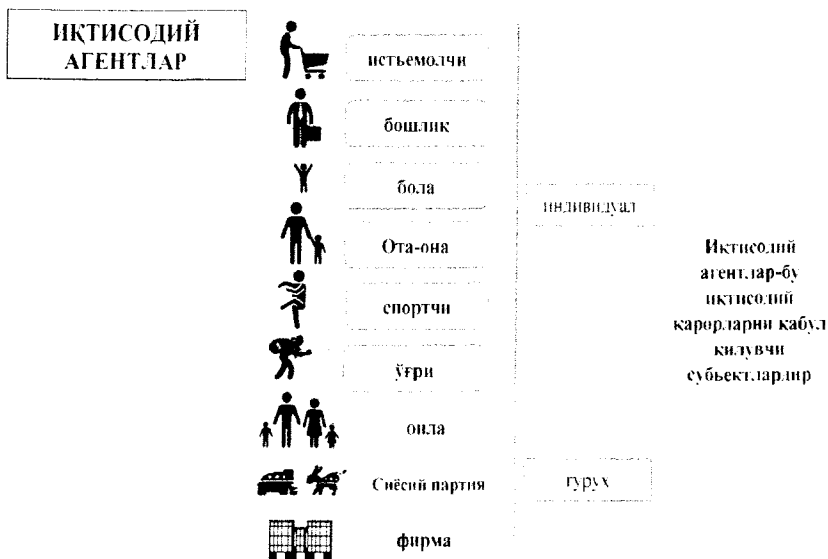
- 1) жамият иқтисодий тараққиётининг эришилган даражасига;
- 2) жамиятнинг ижтимоий-иқтисодий тузумига;
- 3) ҳаёт кечиришнинг табиий-жўғрофий шароитларига;
- 4) тарихий, миллий анъаналар ва урф-одатларга;
- 5) аҳоли сонининг ошиши ва унинг таркибининг ўзгаришига;
- 6) минтақавий, ҳудудий, халқаро, мамлакатлар, миллатлараро алоқаларнинг кенгайиши ҳам янги эхтиёжларни келтириб чиқаради ва уларнинг кенг тарқалишига сабаб бўлади;

Эхтиёжларнинг юксалиш қонуни мавжуддирки, унга биноан кишиларнинг эхтиёжи тўхтовсиз ўсиб боради, уларнинг таркиби янгиланиб туради. Эски эхтиёжлар ўрнига янгиси келади, сақланиб қолган эхтиёжлар такомиллашиб, уларда сифатли ўзгаришлар юз беради. Азалий эхтиёжлар йўқолиб кетмаса-да, улар мазмунан бойиб боради. Овқатланиш эхтиёжига келсак, у ҳар доим бўлган, лекин ўзгариб борган. Сифациз озиқ-овқатга эхтиёж кискариб, сифати юқори, яъни оксил, мойга бой ва сервитамин овқатларга эхтиёж ортиб боради.

Ҳозир экологик тоза ва саломатлик учун хавфсиз озиқ-овқатга эхтиёж катта. Кийимга эхтиёж ҳам қуҳна, лекин унинг юксалиши модаларнинг янгиланиши, кийим-кечакнинг иссиқ-совуқ, ёгин-сочиндан яхши сақлаши, қулайлиги, яхши ярашиши каби йўналишларда боради. Ҳозирги кийиниш эхтиёжи бундан 100 йил аввалги эхтиёждан жиддий фақланади. Турар жой эхтиёжининг юксалиши оддий, ноқулай, тор уй-жойдан кенг ва ҳамма коммунал қулайликлари бор, қулайлиги яъни фароғат билан яшашни таъминловчи уй-жойга ўтиш билан тавсифланади. Ижтимоий эхтиёжлар ҳам бир ерда қолиб кетмайди. Агар ўтган аср бошларида Европада 8 йил ўқиш эхтиёжи бўлса, ҳозир 18 йил ўқиш эхтиёжи пайдо

бўлган. Тиббий хизматларга бўлган эҳтиёжини олсак, у традицион, яъни анъанавий табиблар хизматига эҳтиёждан, замонавий фан-техника ютуқларига асосланган тиббий хизмат эҳтиёжига ўтиш билан тавсифланади.

Ҳозирги тиббий соҳадаги энг янги эҳтиёж – бу киска вақтда даволанишни таъминловчи юксак технологик тиббий хизматга эҳтиёжнинг пайдо бўлишидир. Эҳтиёжлар ўз-ўзидан юксалмайди, буни ишлаб чиқариш юзага келтиради. Эҳтиёж ишлаб чиқаришни талаб қилади, ишлаб чиқариш эса янги эҳтиёжларни яратади, чунки ўзи йўқ нарсага эҳтиёж бўлмайди. Агар ҳозир интернет бўлмаганда унга эҳтиёж бўлмас эди. Уни ишлаб чиқариш яратилганидан сўнг унинг хизматларига эҳтиёж пайдо бўлди. Эҳтиёжларнинг тўхтовсиз юксалиб бориши уларни кондириш учун кишилардан иқтисодиёт билан узлуксиз шуғулланишни талаб қилади.



1.2-расм. Иқтисодий субъектлар ёки агентларга мисол

*Иқтисодиёт* – бу кишиларнинг моддий ва номоддий эҳтиёжларини кондиришга қаратилган фаолиятдир. Бу фаолият қандай бўлмасин, барибир маълум моддий шарт-шароитни (ер, сув, энергия, асбоб-ускуна, бино-иншоот ва х.к.) ва иш кучи (кишилар меҳнати)ни талаб қилади. Барча моддий воситалар кимнингдир мол-мулки бўлади.

118152

Воситалар кимники бўлса, яратилган маҳсулот ва хизматлар ҳам шуниники ҳисобланади

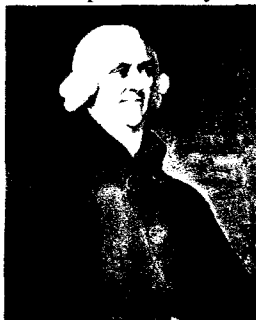
Иқтисодий субъектлар ёки агентлар амалиётда юридик ва жисмоний шахслар деб аталади. Булар иқтисодий алоқалар нима (ер, сув, асбоб-ускуна, жиҳозлар, яратилган хизмат ва маҳсулотлар, пул ва ҳ.к.) хусусда борса, шу иқтисодий объект бўлади. Иқтисодиёт субъектларининг ўз манфаати йўлидаги хатти-ҳаракатлари, иқтисодий қонун-қоидалар ва талабларга биноан ва маълум тартиб доирасида юз беради. Иқтисодий фаолиятга ишлаб чиқариш, айирбошлаш, тақсимлаш ва истеъмол киради. Агар ишлаб чиқариш иқтисодиётнинг бошланиши бўлса, истеъмол унинг яқунланишидир.

Ишлаб чиқариш иқтисодиётнинг етакчи ва ҳал этувчи соҳасидир. Бу иқтисодиёт учун азалдан энг аҳамиятли бўлиб келган 3 та муаммони ҳал этишга қаратилади:

- 1. Нимани ишлаб чиқариш?*
- 2. Қандай қилиб ишлаб чиқариш?*
- 3. Ким учун ишлаб чиқариш?*

Бу муаммолар маҳсулот ва хизматларни узлуксиз, кўплаб ва хилма-хил ишлаб чиқариш орқали ҳал этилади. Бунга кишилар меҳнати орқали эришилади.

**Меҳнат** – кишиларнинг қуч-қувват ва ақл-идрокни аниқ мақсад йўлида ва фойдали сарфлаши. Қуч сарфлаб ҳеч кимга керак бўлмаган ишни бажариш (масалан, кераксиз тошни у ердан бу ерга ташлаш) меҳнат эмас. Меҳнатда яратувчилик бор. Меҳнат хилма-хил бўлади. Меҳнат тақсимоти қонуни бор, унга кўра бир меҳнат туридан бошқа меҳнат тури ажралиб чиқади, меҳнат турлари кўпайишига қараб янги касблар пайдо бўлади, эски касблар йўқ бўлиб кетади.



Адам Смит  
(1723-1790)

XVIII асрнинг иккинчи ярми ва XIX асрнинг биринчи чорагида Буюк Британияда бошқа давлатларга нисбатан иқтисодий ғояларнинг ривожланиши учун нихоятда қулай шароитлар юзага келди, бу ғоялар А. Смит ва Д. Рикардо билимларида ўз аксини топди. Улар томонидан яратилган таълимот инглиз классик иқтисодиётининг асоси бўлди ва жаҳон иқтисодиёти фикрига катта таъсир қуратди.

Бу олимлар ўзларидан олдинги меркантилизм, илк классик мактаб ва физиократизм

гояларини мукаммал ўрганиб, шулар асосида янги иқтисодий мактабнинг шаклланишини нихоясига етказдилар.

Адам Смит Шотландия файласуфи бўлиб, сиёсий иқтисодчи бўлган. У «Ахлоқий ҳиссиёт назарияси» (1759) ва «Миллатлар бойликларининг табиатга таъсири ва сабаблари» (1776) китоблари билан машхур.

А. Смит ўз китобида жамиятнинг иқтисодий ривожланишини ва унинг фаровонлигини оширишни марказий ўринга қўяди. Асарнинг бошида А. Смит бойликни чинакам яратувчи бу – “ҳар бир халқнинг - йиллик меҳнати” деб кўрсатиб ўтади. А. Смит бу фикрни ривожлантириб, меҳнат тақсимоти бойликни яратишда асосий омил ҳисобланади, деган хулосага келади. Чунки меҳнат тақсимоти асосида унинг унумдорлиги ошади.

Муаллиф бу тезисни тўғноғич ишлаб чиқариш устахонаси мисоли ёрдамида асослаб беради. Устахонада ўн киши ишлайди. Улар ўртасида меҳнат тақсимланган: бири симни тортади, иккинчиси уни тўғрилайди, учинчиси кесади, тўртинчиси учини ўтқирлайди. Бир кунда бу ўн киши 48000 тўғноғич, яъни ҳар бир киши 4800 дондан тўғноғич ишлаб чиқаради. Агар улар бир – бирларига боғлиқ бўлмаган ҳолда ишлаганларида, уларнинг ҳеч қайсиси бир кунда 20 дан кўп тўғноғич тайёрлай олмаган бўлар эди. Демак, ихтисослашув туфайли меҳнат унумдорлиги 240 баравардан кўпроқ ошган.

А.Смитнинг фикри бўйича, меҳнат тақсимоти миллий маҳсулот яратиш жараёнида одамлар ўртасида ҳамкорликни амалга оширишнинг жуда қулай шакли ҳисобланади. Ихтисослашув туфайли меҳнат жараёнини амалга оширишда кишиларнинг чаққонлиги ортади; улар вақтни тежайдилар, чунки доимо бир иш туридан бошқасига ўтишга ҳожат бўлмайди; улар ўз фаолиятларини такомиллаштириш, ихтиро қилиш учун катта имкониятларга эга бўладилар. А.Смит асарида меҳнат тақсимотининг салбий томонлари ҳам берилган (бир хил меҳнат, толиқиш...) мануфактурадаги меҳнат тақсимоти ва эндигина ривожланиб келаётган машина саноатининг салбий оқибатлари ҳам тан олинади. Смит товар дунёсида пулнинг стихияли равишда, узоқ ривожланиш жараёни натижасида ажралишини кўрсатиб берди.

Меҳнат тақсимоти юз берганда бир меҳнат туридан иккинчиси, иккинчисидан учинчиси ажралиб чиқади ва шу жараён узлуксиз давом этаверади. Ҳар бир меҳнат тури мустақил вазифани бошқа меҳнат турлари билан боғланиб, ишлаб чиқариш да қатнашган ҳолда

бажаради. Меҳнат тақсимоти меҳнат турларини кўпайтириб, уларни айрим кишиларга касб сифатида биркитиб кўяди. 21-аср бошларда меҳнат тақсимоти туфайли дунёда 30 минг хил касб мавжуд бўлди. Меҳнат тақсимоти меҳнат унумдорлигини оширади.

Жамият тараққиётида меҳнат тақсимоти 3 йўналишда боради:

❖ **Умумий меҳнат тақсимоти** — йирик меҳнат турларининг бир-биридан ажралиб, йирик соҳаларни ташкил этиши. Бунда меҳнатнинг моддий ва номоддий, аграр, индустриал ва сервис соҳасидаги турлари пайдо бўлади;

❖ **Хусусий меҳнат тақсимоти** — йирик соҳалар ичидаги Меҳнат тақсимоти — муайян соҳадаги меҳнат ихтисослашади, меҳнат турлари кўпаяди. Аграр меҳнат деҳқончилик, чорвачилик, боғдорчилик меҳнати турларига ажралади. Саноатдаги меҳнат ундирма ва ишлама, оғир ва енгил саноатдаги меҳнат турларига ажралади;

❖ **Қисман меҳнат тақсимоти** — корхона доирасида бўладиган меҳнат турларининг ихтисослашуви. Бунда меҳнат маҳсулот яратиш учун керак бўлган айрим қисмларни ишлаб чиқариш бўйича ихтисослашган турларга ажралади.

Миллий иқтисодиётда ҳудудлар ёки минтақалар бўйича меҳнат ихтисослашади. Халқаро меҳнат тақсимоти — меҳнатнинг мамлакатлар ўртасида маълум нисбатда ва иқтисодий нафни кўзлаган ҳолда тақсимланишидир. Бу меҳнат турининг бир-биридан ажралиши эмас, балки мавжуд меҳнат турларининг айрим мамлакатларга уларнинг устувор фаолияти сифатида биркитилишини юзага келтиради.

Халқаро меҳнат тақсимоти ишлаб чиқаришнинг байналмилал миқёсда ихтисослашувини билдиради, давлатлараро иқтисодий алоқаларни заруратга айлантиради, халқаро савдони юзага келтиради.

Демак, меҳнациз ҳеч бир иш битмайди, фақат меҳнат ишлаб чиқаришда турли туман неъматларни яратадики, булар моддий ва номоддий неъматлардан иборат.

**Моддий неъматлар** — озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой, ёкилғи, асбоб-ускуналар бўлиб, уларнинг аниқ моддий шакли бор, уларни кўз билан кўриш, қўл билан ушлаш, тил билан татиб кўриш мумкин.

**Номоддий неъматлар** — турли хизматлар бўлиб, уларнинг шакли, ранги, мазаси, катта-кичиклигини фарқлаб бўлмайди. Ўқитувчи, шифокор, артист, милиционер, суд, спортчи хизматини бунга мисол қилиб олиш мумкин. Агар маҳсулотлар олдин яратилиб, сўнг истеъмол

этилса, хизматлар яратилган чоғнинг ўзида истеъмол этилади, уларни жамғариб бўлмайди.

### 1.3. Иқтисодий хулқ-атвор

Ҳозирги кунда иқтисодиёт турли хил назарияларни, тушунчаларни, илмий мактабларни ва тадқиқот соҳаларини органик равишда бирлаштириб, атроф-муҳитдаги ўзгаришларни акс эттиришга ва тушунтириб беришга ва мавжуд вазиятни бошқариш учун етарли тавсияларни топишга ҳаракат қилмоқда. Эмпирик тадқиқотлар классик парадигмага қарамасдан иқтисодий ва бошқарув жараёнларини тушунтирувчи янги назарияларнинг пайдо бўлишига олиб келмоқда. Ушбу назариялардан бири *иқтисодий хулқ-атвор бўлиб*, турли фанларнинг жумладан: психология, социология ва иқтисодиёт доирасида тадқиқотлар олиб бориши натижасида пайдо бўлган янги назариядир.

Иқтисодиёт ҳамда психология фанларининг уйғунлашувидан пайдо бўлган иқтисодий психология предмети хўжалик муносабатларининг инсон хулқи ва билимларида намоён бўлишини ўрганади. Яъни у иқтисодий муносабатлар тизимида инсон ахлоқи натижалари ва жараёнларининг иқтисодий фаолият механизми, шахс тафаккурига алоқадор меъёрлар, иқтисодни юксалтиришдаги қабул қилинадиган қарорлар, муаммолар ечимидаги ижтимоий фикрнинг ўрни каби омилларни хўжаликни бошқариш тажрибасига таяниб ўрганади.

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, «**HOMO ECONOMICUS**» - «ақлли зот» тушунчасини ўзида ифода этувчи жонзотнинг пайдо бўлганига тахминан қирқ минг йилдан ошибди. Бу даврда олимларнинг эътироф этишларича, ўн олти минг авлод алмашган эмиш. Дарвин таъбири билан айтганда, табиий танланиш жараёнида ер юзида сақланиб қолган минглаб миллат ва элатларнинг кейинги даврдаги таракқиёти кўпроқ биологик омиллардан кўра, ижтимоий - социал омиллар таъсирида рўй бермоқда. Шунинг учун ҳам ҳар бир индивид ёки шахснинг хулқ-атворини ўрганиш масаласи унинг бевосита ижтимоий муҳити ва унинг ижтимоий нормалари доирасида ўрганишни тақозо этади.

Ҳар қандай илм-фан шу билан бирга иқтисодиёт фани ҳам, биринчи навбатда инсонни ўрганади. Яъни, иқтисодиёт фаннининг ўрганиш объекти бўлиб инсонларнинг хатти-ҳаракатлари ҳисобланади. Иқтисодиёт тарихига назар ташласак, иқтисод билан

психология ўртасида узвий боғлиқлик бўлган, яъни иқтисодий ва психологик қонуниятлар асосланиб, инсонинг қарор қабул қилиш жараёнига таъсир қилувчи психологик ва ижтимоий омилларни иқтисодчилар томонидан ўрганганликларини кўришимиз мумкин.

Бу олимлар меҳнати самарасида “иқтисодий одам концепцияси”ни шакиллантиришган. Концепциянинг алоҳида хусусиятларидан бири, бу “иқтисодий эгоизм”, яъни максимал даражадаги шахсий фойда олишга уриниш ҳисобланади. Иқтисодий одам – танлов эркинлигига эга ва ўз мақсади, қизиқишлари ва эҳтиёжларига асосланиб, имкониятга қараб оптимал ва рационал қарор чиқара оладиган бозор иқтисодиётининг ижодий субъектидир<sup>5</sup>.

“Иқтисодий одам” атамаси биринчи марта XIX асрнинг охирида **Жон Стюарт Милл** (1770) тамонидан ўзининг «сиёсий иқтисод» асарида ишлатган. Унинг фикрича “сиёсий иқтисод инсоннинг бутун табиатига, ижтимоий ҳолатига ва инсоннинг жамиятдаги юриш-туришига қараб муносабат қилмайди. У фақат бойликка эга бўлишни хоҳлайдиган ва бу мақсадга эришиш учун воситаларнинг қиёсий самарадорлигини баҳолашга қодир бўлган шахс сифатида қаралади”<sup>6</sup>.

**Лионел Роббинс**нинг фикрига кўра, “иқтисодиёт – бу турли ҳил эҳтиёжларга эга ва чекланган ресурслар ўртасидаги муносабатлар нуқтаи назаридан инсонларнинг хулқ-атворини ўрганадиган фандир”<sup>7</sup>.

“Иқтисодий одам микроиқтисодиёт даражасида намоён бўлиши **Адам Смит**нинг асарлари «**Ахлоқий ҳиссиёт назарияси**» (**The Theory of Moral Sentiments**), (1759) «**Халқлар бойлигининг табиати ва сабаблари**» (**The Wealth of Nations**), (1776) да кузатишимиз мумкин. Унинг ғоялари нафақат иқтисодий қонуниятларда, балки инсон ички кечинмалари, хулқ-атвори, туйғуларнинг сабабларини билиш, ахлоқий жиҳатларини ўрганишга бағишланган психологик қонуниятларда ҳам ўз ифодасини топган<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> Г.М.Гукасян. Экономика от “А” до “Я”. Тематический справочник. – М., 2010. с248.

<sup>6</sup> Mill, John Stuart. "On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It," London and Westminster Review, October 1836. Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy, 2nd ed. London: Longmans, Green, Reader & Dyer, 1874, essay 5, paragraphs 38 and 48.

<sup>7</sup> Robbins L. The Subject Matter of Economics. In: L. Robbins. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Macmillan, 1935, ch.1, p.1–23. (Russ. ed.: Robbins L. Predmet ekonomicheskoi nauki. THESIS, 1993, Vol. 1, no.1. pp. 10-23).

<sup>8</sup> Smith, Adam (1761). Theory of Moral Sentiments (2 ed). Strand & Edinburgh: A. Millar; A. Kincaid & J. Bell. Retrieved 26 May 2014.

Иктисодий назариянинг классик ва неокласик мактаблари учун аънавий бўлган инсон ҳукл-атвори ҳақидаги фикр "homo economicus" модели асосида яратилган бўлиб, унга кўра, инсон ҳар доим оқилона ҳаракат қилишига, ҳамма маълумотларни қамраб ола билиши ва мукамал билим қобилиятига эга эканлигини, ва бу унга чекланган ресурслар шароитида максимал фойда олиш имконини беришини билдиради. Шу билан бирга, чекланганлик шароитида одамларга турли вариантлар тақдим этилганда, улар ўзларининг шахсий эҳтиёжларини максимал тامينлайдиган вариантни танлашади. Яъни одамлар ўз имтиёзлари ва чекловларини ҳисобга олган ҳолда, улар учун мавжуд бўлган ҳар бир имкониятнинг сарф-харажатларини ва фойдасини самарали равишда сарфлаш орқали ва босққа маънавий ва ахлоқий сабабларни ҳисобга олмаган ҳолда иктисодий манфаатлардан келиб схикиб оқилона қарорлар қабул қилишга қодир эканликлари таъкидланади.

**Афсуски, “хулқ-атвор иктисодиёти одамларнинг оқилона эмаслиги ва яхши қарорлар чиқаришга қодир эмаслигини тушунтиради”<sup>9</sup>.**

Инсон ҳаёти турли хил вазиятлар, ҳолатлар, шароитлар жараёнида амалга ошар экан, ҳар бир лаҳзада, ҳар бир кадамда қарор қабул қилиш заруриятига дуч келинади. У иш фаолияти бўладими, яқинлар, таниш-билишлар билан муносабатлар бўладими, ҳатто ўз-ўзимизни ҳолатимизга, ўз-ўзимизни тушунишга тааллуқли жараёнлар бўладими, барчасида қарор қабул қилиш вазифаси кўндаланг бўлиб туради. Ва бизнинг фаолиятимизнинг, муносабатларимизнинг, қисқаси, бутун ҳаётимизнинг қандай ташкил этирилиши ва натижалари аксарият ҳолларда қабул қилган қароримиз характериға бевосита боғлиқ бўлиб қолади.

Нима учун битта шахснинг ўзи турли хил вазиятларда, шароитларда айнан битта масала бўйича бир хил қарор қабул қилмайди? Ваҳоланки ўша қарорнинг олдинги ўхшаш шароитда тўғрилигини билган бўлса ҳам? Нега биз қарор қабул қилишда иккиланамиз? Нима учун бир тоифа одамлар учун тўғри деб ҳисобланган қарор бошқа тоифа одамлар томонидан тўғри баҳосини олмайди? Шароитларни, вазиятларни ҳисобга олган ҳолда қарор қабул қилиш ва оптимал натижага эришиш учун нима қилиш керак?

---

<sup>9</sup>Scott Huettel Professor of Psychology and Neuroscience. Economics: When Psychology and Economics Collide. The great courses Corporate Headquarters 4840 Westfields Boulevard, Suite 500 Chantilly, Virginia. 2014.



Маълумки, қарорларнинг стандарт вариантлари мавжуд эмас ва уларни алгоритмик тарзда қабул қилиб ҳам бўлмайди. Бу эса қарор қабул қилишда субъектив, психологик омилларнинг роли жуда юқорилигини кўрсатади. Тўғри, қарор қабул қилиш жараёнини енгиллаштирувчи тўплаган қоидалар, амаллар ва методлар мавжуд. Лекин ҳар биримиз ўз тажрибамиздан биламизки, қарор қабул қилиш жараёнида формаллаштирилмаган, субъектив, хатто кўпинча интуитив омилларнинг роли жуда катта бўлади.

Шу нуқтаи назардан қараганда қарор қабул қилиш иқтисодий ва молиявий ҳулқ-атвор назариясининг тадқиқот предмети бўлиб ҳисобланади. Шундай экан, қарор қабул қилиш функцияси жараёнини таҳлил этиш иккита асосий, бир-биридан жуда фарқ қилувчи, лекин жуда ўзаро боғлиқ иккита соҳани – ташкилий ва психологик соҳани ўз ичига олади.

Таъкидлаш керакки, инсонлар, ишлаб чиқарувчилар, тадбиркорлар ва инвесторлар қарорларни қабул қилиш муаммоси иқтисодий ва молиявий ҳулқ-атвор тўғрисидаги таълимотни ривожланишида муҳим роль ўйнаган. Лекин узок йиллар давомида ҳулқ-атворнинг, шу жумладан қарор қабул қилишнинг рационаллиги нуқтаи назаридан ёндаша бориб, инсонлар, ишлаб чиқарувчилар, тадбиркорлар ва инвесторлар турли хил вазиятларга тўлиқ таянган тўғри қарор қабул қилишга эришиши керак деган катъий ҳулосага асосланиб келинган.



Herbert A. Simon  
(1916-2001)  
чекланган рационаллик  
бўйича нобел мукофоти  
соҳибни (1978 й.)

Лекин Г.Симоннинг «bounded rationality» (чекланган рационаллик) тадқиқот ишлари натижасида одамга хос бўлган психофизиологик чекланишларнинг мавжудлиги объектив шароитларни тўлиқ ҳисобга олиш ва натижада рационал ҳулқ-атворга ва қарор қабул қилишга эришиш мумкин эмаслиги исботланди.

Натижада “чекланган рационаллик” концепцияси ишлаб чиқилди ва бунда энг асосий ғоялардан бири – субъектив, психологик хусусиятлар – бу объектив, ҳулқ-атворни чекловчи омиллардан иборат деган ғояга таянилди.

*Чекланган рационаллик* – бу шахсларнинг қарор қабул қилиш жараёнида, уларнинг ақллари чекланганлиги, билимларнинг камлиги ва мавжуд бўлган вақтларнинг чекланиши билан ўлчанади. Қарор қабул қилувчилар ушбу мақбул таклифдан кўра

қониқарли ечим излашга ҳаракат қиладилар. А. Симон қарорларни қабул қилишнинг математик моделлаштириш учун муқобил асос сифатида “Рационалликни оптималлаштириш”ни таклиф қилди, чунки қарор қабул қилишни ахборот мавжуд бўлган тақдирда оптимал танлашни тўлиқ оқилона жараён деб ҳисоблайди<sup>10</sup>.

Унинг фикрича, агар микродаражадаги хатти-ҳаракатларни кузатиш имкониятига эга бўлмаса эди, у ҳолда, макродаражадаги прогнозларни етарли даражада тўғри, деб қабул қилса бўлар эди. Аммо, бугунги кунда микродаражадаги ўзгаришларни кузатиб турадиган тадқиқот усуллари бор. У қарор қабул қилиниши жараёнидаги хатти-ҳаракатлар ўзгаришини кузатишнинг бир қанча усуллари мавжудлигини таъкидлаган. Жумладан, лаборатория кузатувлари ва психологларнинг тадқиқотлари, иқтисодий субъектлар мутлақ ёки мукамал рационаллик эмас, балки чекли рационаллик тамойилларига таянган ҳолда қарор қабул қилишини кўрсатмоқда. Фирмаларнинг бир хил муаммоларни ечишда турли ўзига хос чоратадбирлардан фойдаланишлари анъанавий микроиқтисодий назарияларнинг айрим шарт-шароитларини инкор қилади. Эмпирик кузатишлар (буни case studies деб номлашган) буни исботламоқда. Шу сабабли у фирмаларнинг мукамал рационаллик тамойилига асосланган классик назариясини фирмаларнинг алтернатив хатти-ҳаракатлари назариясига алмаштириш керак, деб ҳисоблайди<sup>11</sup>. Бу хатти-ҳаракат онгли етарлилик (қаноатланиш) тамойилига амал қилиш ва ўзига мос энг қулай вариантни қидириш билан тавсифланиши лозим. Вазият доим ўзгарганлиги боис, фирмалар бир муаммонинг ечими бўйича турли даврда турли қарорлар қабул қиладилар ва турлича ечим қидирадилар.

Иқтисодиётчилар жуда узок вақт давомида одамларнинг ўз хулқ-атворига кўра иррационал эканига доир фактни рад этиб келишган. Классик иқтисодий назарияда инсон - чексиз ҳисоблаш қобилиятига эга, бор ахборотни таҳлил қилувчи ва доим энг яхши қарор қабул қилиши мумкин бўлган мавжудотдир.

Ричард Талер ва бошқа тадқиқотчилар одамлар аслида ҳисоблашни яхши билмаслиги, чекланган иродага эгаллиги ва рационаллиги жуда чегараланган эканини таъкидлашади. Бунга қадар

<sup>10</sup>Gigerenzer, Gerd: *Selten, Reinhard (2002). Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox.* MIT Press. ISBN 978-0-262-57164-7.

<sup>11</sup> Мировая экономическая мысль... Сквоз призму веков/коллектив авторов. Худокормов А.Г. и др. -Мысль, Москва, 2005. 5-том, 1-китоб, 346-бет.

мазкур вазиятни тўғри моделлаштириш ҳали ҳеч кимнинг хаёлига келмаганди, чунки инсон хулқ-атворини қандай қилиб моделлаштириш мумкинлиги бироз тушунарсиз эди. Р. Талер ва бошқа бир қатор олимлар бунга изоҳ беришга муваффақ бўлишди.

Р. Талер иқтисодиёт соҳасида шахсий қарорлар қабул қилишнинг таҳлилига психологик ва ҳиссий омилларни киритган ҳолда, иқтисодиёт ва психология элементларини ўз ичига олувчи замонавий хулқ-атвор иқтисодиётига катта ҳисса қўшди. Чекланган рационаллик, ижтимоий афзалликлар ва ўзини тута олмаслик оқибатларини ўрганиб чиққач, у бу инсоний хусусиятлари шахсий қарорлар, шунингдек, бозордаги вазиятга қандай таъсир қилишини кўрсатиб берди. Талернинг хизмати шундаки, хулқ-атвор иқтисодиёти ҳали урф бўлмаган пайтларда, ҳали ҳеч ким буни жиддий қабул қилмаган вақтлар у шу мавзудаги тадқиқотлар билан шуғулланган ва иқтисодий илм-фан ривожидан илгарилаб кетган. Талер бир киши икки иқтисодий агентга эга бўладиган моделни яратди: бири - режалаштиради, иккинчиси бажаради. Инсон абонемент сотиб олиш борасида қарор қабул қилаётганда унинг келгусида клубга неча марта боришига боғлиқ режаси бўлади. Абонемент сотиб олингандан кейин эса у ерга бориш ё бормаслик қарорини жисмоний жиҳатдан бир инсон бўлишига қарамай, гўёки бошқа одам қабул қилади. Душанба кuni эрталаб туриб залга бориш ё бормаслик ҳақида ўйловчи субъект, бир томондан, ўзини ухлашда давом этишга кўндиришга ҳаракат қилади, бошқа томондан эса - «мен абонементга пул тўлаб қўйдим, ахир!» дея фикрлайди. «Режалаштирувчи» ва «бажарувчи» фирма эгаси ва унинг ёлланма менежери каби бир хил муносабатларда бўлади: биринчиси

иккинчисига рағбат яратиши керак. Кейин афсусланадиган пул харажати шундай рағбатга мисол бўла олади ва фитнес-клублар буни яхши билади (шунинг учун улар асосан бир марталик эмас, йиллик абонементларни сотишади).

Талер «**Mental Accounting**», (Ақлий бухгалтерия) деб номланувчи моделни ишлаб чиқди.

У одамлар ўзлари учун молиявий қарорларни қандай соддалаштиришини тушунтиради. Олим, шунингдек, йўқотишларга дуч келмасликни исташ, қандай қилиб инсон кўз ўнгида у ёки бу буюмларнинг қадрини оширишини кўрсатиб берди.



Richard H. Thaler – 1945 й.  
Иқтисодий хулқ-атвор  
бўйича нобел мукофоти  
соҳиби (2017 й.)

Талер бу ходисага «мулк эффекти» деб ном берган. Бу соҳа тадқиқотчилари одатда бир қарашда, одамлар ўзларини иррационал тутган ҳолатларни олишади ва уларнинг нима учун ўзларини бундай тутатганини изоҳловчи иқтисодий ёки психологик эффектни топишга ҳаракат қилишади. Бу ғоянинг маъноси шундан иборатки, одам ўз буюмларига қаттиқ боғланган ва уларнинг қийматини ошириб баҳолайди. Одамлар ўзлари эгалик қилмаган нарсаларни сотиб олиш учун камроқ ҳақ тўлашади, чунки улар ўзларига ўхшаш нарсалар учун тўловни қабул қилмоқдалар. «Бир нарсага эга бўлиш» уни янада қимматли қилади. Талернинг «**Nudge: Choice architecture**» (**Нудже: Танлов архитектураси**) номли китобида бизнинг рационаллик билан боғлиқ кўплаб муаммоларимиз жуда ёрқин мисоллар билан келтирилган.

#### 1.4. Иқтисодий тизимнинг турлари ва зарурлиги

Иқтисодий муаммоларни ҳал қилувчи Нима, Қанча, ва Ким деган саволларига жавоб бериш орқали турли мамлакатларнинг иқтисодий тизимлари бир-бирларидан фарқ қиладилар, шунинг учун уларни бир нечта гуруҳга ажратиш мумкин:

### АНЪАНАВИЙ ИҚТИСОДИЁТ



Анъанавий иқтисодиёт – деярли ҳамма мамлакатлар босиб ўтган тарихий тизимдир. У ҳозирги даврда ҳам кўплаб иқтисодий жиҳатдан кам ривожланган мамлакатларда мавжуд бўлиб, уларда урф-одатлар, удумларга, анъаналарга асосланган иқтисодий жараёнларга амал қилади. Уларда натурал ёки майда товар ҳўжалиги ҳукмрон бўлади. Бу ерда ишлаб чиқариш, айирбошлаш, даромадларни тақсимлаш вақти-вақти билан ўрнатиладиган урф-одатларга асосланади. Мерошўрлик ва сулола (табақа) шахсларнинг иқтисодий ролида ҳукмронлик қилади, ижтимоий-иқтисодий турғунлик аниқ ифодаланади. Техника тараққиёти ва янгиликларни жорий қилиш кескин чекланган, чунки улар анъаналар билан зиддиятли ҳисобланади ва ижтимоий тузум барқарорлигига хавф туғдиради. Иқтисодий фаолиятга нисбатан диний ва маданий тартиблар бирламчи ҳисобланади. Бу ерда шунини таъкидлаш лозимки

иктисод муаммосини хал қилишнинг бир хил ва умум тан олинган ечими мавжуд эмас. Хар хил маданият ва тарихий ўтмиш, хар хил урф-одат ва анъаналар, қарама-қарши мафкуравий қарашларга эга бўлган турли жамиятлар аниқ иқтисодий муаммоларни хал қилиш учун турли хил тартиблардан фойдаланади.

## МАЪМУРИЙ-БУЙРУҚБОЗЛИК ИҚТИСОДИЁТИ



Бозор иқтисодиётига қарама-қарши тизим маъмурий-буйруқбозлик иқтисодиёти ҳисобланади.

Бу тизим амалда барча моддий ресурсларга иқтимоий аниқроғи давлат мулкчилигининг ҳукмронлиги ва маъмурий органлар томонидан иқтисодий қарорларнинг марказлашган тартибда қабул қилиниши билан характерланади. Фойдаланадиган ресурсларнинг ҳажми, маҳсулотнинг таркиби ва таксимланиши, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш қабиларга тегишли барча муҳим қарорлар марказий бошқариш органлари томонидан қабул қилинади. Унинг асосий хусусиятлари шундаки, ишлаб чиқариш воситаларига эгалик ҳуқуқи давлатга тегишлидир.

Иқтисодий тараққиётда муҳим босқич ҳисобланган тизим бозор иқтисодиёти тизимидир.

## БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ

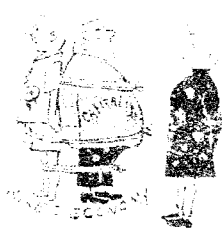
Бозор иқтисодиёти тизими асосан икки босқичга эгадир. Биринчиси эркин рақобатга асосланган классик бозор иқтисодиёти бўлиб, баъзи адабиётларда уни соф капитализм деб ҳам юритилади. Иккинчиси эса ҳозирги замон ривожланган бозор иқтисодиёти бўлиб, уни аралаш иқтисодиёт тизими деб ҳам юритилади. Эркин рақобатга асосланган классик бозор иқтисодиёти ресурсларга хусусий мулкчилик, иқтисодий фаолиятда ва тадбиркорликда



эркинлик, иқтисодий жараёнларни тартиблашда ва уйғунлаштиришда бозор механизмидан фойдаланиш билан тавсифланади.

Бундай тизимда унинг ҳам бир қатнашчисининг хулқ-атвори шахсий манфаатига асосланади, ҳар бир иқтисодий бирлик, алоҳида қабул қилинган қарорлар асосида, ўзларининг даромадларини энг юқори даражада етказишга интилади.

Бозор тизими ёрдамида алоҳида қабул қилинган қарорлар уйғунлаштирилади. Рақобат шароитида товарлар (хизматларнинг) ишлаб чиқарилиши, ресурсларнинг таклиф қилиниши шуни билдирадики, ҳар бир маҳсулот ва ресурсларнинг кўплаб мустақил ҳаракат қилувчи харидор ва сотувчилари мавжуд бўлади. Бу ерда иқтисодий жараёнларга давлатнинг аралашуви чекланган тавсифга эга бўлади. Шу сабабли давлатнинг роли, хусусий мулкни ҳимоя қилиш ва эркин бозорнинг амал қилиниши енгиллаштирувчи ишончли ҳуқуқий тартиблар ўрнатишдан иборатдир.



**Ҳозирги замон бозор иқтисодиёти.** Ҳозирги даврда реал ҳаётда бозор иқтисодиёти соф бозор механизми ва режали иқтисодиёт унсурларини мужассамлаштиради. Мулкчиликнинг ҳар хил шакллари, тадбиркорликнинг турли йўналишлари мавжуд бўлади, унда режалаштириш, прогнозлаш, аҳолини социал ҳимоялаш кучаяди.

Масалан, АҚШ иқтисодиёти ҳозирги даврда олдинги эркин бозор иқтисодиётдан сезиларли фарқ қилади. Бу фарқлар қуйидагиларда кўринади. Биринчидан, мулкнинг бир қисми давлат қўлида бўлиб, у иқтисодиётда фаол рол ўйнайди. Бу иқтисодиётнинг барқарорлиги ва ўсиши учун шароит яратишда, бозор тизими етарли даражада ишлаб чиқармайдиган ёки умуман етказиб бермайдиган айрим товарлар ва хизматлар билан таъминлашда, даромадлар тақсимланишини ўзгартиришда ва шу қабиларда намоён бўлади. Иккинчидан, соф капитализмдан фарқ қилиб америка иқтисодиётига йирик корпорациялар ва кучли касаба уюшмалари шаклидаги қудратли иқтисодий ташкилотлар мавжуд.

## Иқтисодий тизим хусусиятлари

Хусусиятлари	Бозор иқтисодиёти	Маъмурий- бўйруқбозлик иқтисодиёти
<b>Мулк</b>	Хусусий секторга қарашли Фойда мотивлари мулкдорлар ва менежерлар учун рағбатлантирувчи рол ўйнайди	Давлат секторига қарашли Ҳукумат самарали ва даромадли бўлишига унчалик катта эътибор бермайди.
<b>Рағбатлантириш</b>	Нархлар талаб ва таклиф қонунаридан келиб чиқиб шаклланади.	Нархлар талаб ва таклиф қонунарига бўйсинмайди, уларни давлат белгилайди.
<b>Нарх</b>	Одамлар ўзларига нима фойдали бўлса, шуни қилишади: фирма – ўз фойдасини максималлаштириши, ишчилар – ўз даромадларини кўпайтиришлари, истеъмолчи ўз хоҳишларини қондириши мумкин.	Ишлаб чиқарувчи фойда олиш учун ишламайди. Корхоналар халқ манфаатларига жавоб берувчи маҳсулотларни ишлаб чиқарадилар.
<b>Фойда</b>	Эркин бозор даромад ва бойликнинг тенгсизлигига олиб келиши мумкин.	Ҳукумат ресурсларнинг адолатли тақсимланишини таъминлаши мумкин.
<b>Тенглик</b>	Чекланган давлат аралашуви мавжуд.	Чекланмаган давлат аралашуви мавжуд.
<b>Назорат</b>	Тенгсизлик, бозор етишмовчилиги, монополия	Самарасизлик, бюрократия, етишмовчилик, танлов камлиги
<b>Муаммолари</b>		

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, хусусий мулкчилик ва бозор тизимига суяниш, ижтимоий мулкчилик ва марказдан режалаштириш ҳар доим ҳам бир вақтда мавжуд бўлмаслиги мумкин.

# II БОБ. ТОВАР-ПУЛ ВА МУЛКЧИЛИК МУНОСОБАТЛАРИ

## 2.1. Товар тушунчаси

Товар-пул муносабатларини тушунишда товарнинг мазмунини, унинг хусусиятларини билиш муҳим аҳамиятга эгадир. Товарга таъриф беришда ҳам иктисодчилар томонидан турлича ёндошувлар мавжуд.

Бир қатор олимларнинг фикрлари асосида таъкидлаш мумкинки, *товар - бу бирон-бир нафлиликка ва қийматга эга бўлган айирбошлаш учун яратилган меҳнат маҳсулидир*. Ёки, бошқача айтганда,

**товар** - бирон-бир нафлиликка (истеъмол қийматга) ва алмашув қийматига эга бўлган, бозор учун ишлаб чиқариладиган маҳсулот ёки хизматлардир.

Демак, товарнинг икки хусусияти бор: биринчидан, у кишиларнинг қандайдир эҳтиёжини қондиради; иккинчидан, у ўзида ижтимоий меҳнат сарфларини мужассамлаштиради. Товар бошқа буюмга айирбошлана оладиган буюм бўлиб, у истеъмол қийматга ва алмашув қийматларига эга.

Буюмнинг *истеъмол қиймати* шундан иборатки, у кишилар учун фойдали, нафлидир. У шахсий истеъмол буюми ёки ишлаб чиқариш воситалари сифатида кишиларнинг бирон-бир эҳтиёжини қондиради.

*Ижтимоий зарурий нафлилик* деб талаб миқдорига мос келадиган миқдордаги нафлиликка айтилади. Ҳар бир товар маълум бир нафлиликка эга, лекин бу нафлилик уни яратувчининг ўз эҳтиёжларини эмас, балки айирбошлаш орқали бошқа кишилар талабини қондиради, яъни товарнинг ижтимоий нафлилиги ҳисобланади.

*Товарнинг алмашунув қиймати* – бу бирор турдаги нафлиликнинг бошқа турдаги нафлиликка айирбош қилинадиган миқдорий нисбатидир. Масалан, битта болта 20 кг донга айирбош қилинади. Айирбош қилинадиган товарларнинг бу миқдорий нисбатида уларнинг алмашув қиймати ифодаланади. Бунда товарлар қийматининг умумий асоси – уларга сарфланадиган ижтимоий-зарурий меҳнатдир. Товарнинг икки хил хусусиятга эга бўлишига сабаб товар ишлаб чиқарувчи меҳнати табиатининг икки томонламалигидадир.

А.Смит ўзининг «Халқлар бойлигининг табиати ва сабаблари тўғрисида тадқиқотлар» (1776 й.) номли асарида товарнинг истеъмол





ва алмашув қийматини фарқлаб берган. У товар қийматининг ягона манбаи бўлиб моддий ишлаб чиқаришнинг ҳар қандай соҳасида сарфланган меҳнат ҳисобланади, деган хулосага келган. Шу билан бирга, товар қийматининг миқдорини ҳар қандай меҳнат эмас, балки жамият учун зарур бўлган ўртача меҳнат белгилаб беришини кўрсатиб ўтган.

**Д.Рикардо** қийматнинг ягона мезони бўлиб товар ишлаб чиқаришга сарфланган ҳамда иш вақти сарфлари орқали аниқланувчи меҳнат ҳисобланишини исботлаб берган. У товарнинг истеъмол қиймати ва қиймати ўртасидаги фарқни аниқ кўрсатиб, ҳар қандай ишлаб чиқаришда товарнинг қиймати сарфланган меҳнат орқали аниқланишини таъкидлаган.

*Нафлилик назариясига* кўра, кишилар томонидан жуда хилма-хил моддий ва маънавий неъматлар (ҳамда хизматлар) уларни ишлаб чиқаришга ижтимоий зарурий меҳнат сарфланганлиги учун эмас, балки ушбу неъматлар нафлиликка эга бўлиши сабабли кадрланади. Инсонлар томонидан маълум нафлиликларга эҳтиёж сезилганлиги сабабли у ёки бу товарни ишлаб чиқаришга меҳнат сарфлари амалга оширилади.

## 2.2. Пулнинг келиб чиқиши, моҳияти ва вазифалари

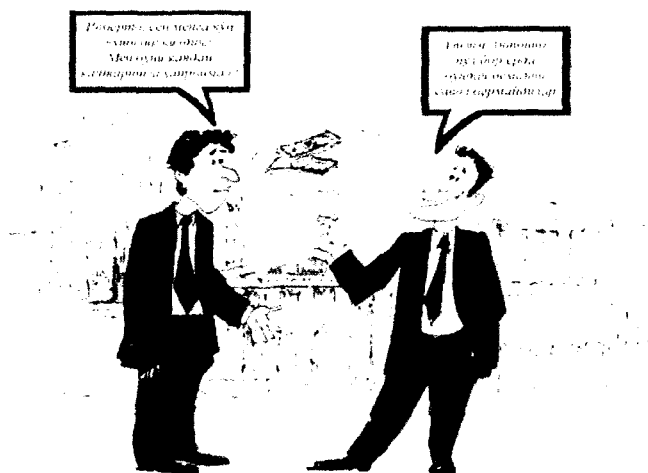
Пул барча учун кизик мавзу бўлса керак. Иқтисодчилар пулни ва у билан боғлиқ бўлган барча жараёнларни яқиндан ўрганишади. Пул ўзи нима? **“Пул – бу инсонлар тўлов сифатида қабул қилишга рози бўлган нарсадир”<sup>12</sup>.**

Иқтисодиётни жонли организм деб фараз қилсак пул унинг қонидир, чунки у организмнинг барча хужайраларини озиклантириб туради. Пул ҳозирги иқтисодиётни танию-жони, чунки у пул билан тирик.

Пулдан фойдаланиш ғояси албатта жуда ажойиб! Аммо аксарият кишилар пулдан фойдаланиш фикри илк бор кимнинг миёсига келганлигини ва биз пулни нега кадрлашимизни билишмайди. Минг йиллар илгари ҳали пул муомалага киритилмаган эди. Биз «эволюция» деганда асосан тирик мавжудотларнинг вақт ўтиши билан шакли ва хусусиятини ўзгаришини тушунамиз, лекин бу тушунча жонсиз нарсаларга ҳам тегишлидир.

*Пул – бозор алоқаларининг ҳаммабон ва универсал иқтисодий воситасидир.*

<sup>12</sup>Раҳимов М. Суратли иқтисод. /Тамаддун. Тошкент. 2013-йил. 26 бет.



## 2.1-расм. Пул ва ташаккур билдириш

Пул ҳам ҳозирги шаклига келгунча кўп минг йил ўтган. Аввалига инсонлар «бартер» усулидан фойдаланган, яъни маҳсулотларни бири-бирига умумий пул бирлигисиз, бошма-бош алмаштирганлар. Қадимги одамлар хайвон териси, турли чиғаноклар ва бошқа нарсаларни пул сифатида ишлатиб кўрганлар.



*“Америка долларининг халқ орасидаги номларидан бири «БАКС» бўлиб, доллардан аввал Америкаликлар кейик терисини пул ўрнида ишлатганлар (Инглизча «буск»). Доллар муомаласага киргазилганидан кейин ҳам одамлар орасида бакс деган ном қолиб кетган»<sup>13</sup>.*

Бирок бартернинг энг катта камчилиги савдо қилаётган икки одамнинг товарларнинг қиймати тўғри келмаганидир. Шунинг учун кўп ўтмай умумий тўлов усулига талаб пайдо бўлган.

Кейинчалик бу нарсаларни бир парча темир сиқиб чиқарди. Кўпинча бу парча темир олтин ёки қумушдан иборат бўларди. Кейинчалик тангалар махсус тозаликдаги ва оғирликдаги металллардан

<sup>13</sup>Раҳимов М. Сурагли иқтисод. //Тамадун. Тошкент. 2013-йил. 27 бет.

ясаладиган бўлди. Уларга муайян миқдордаги товарларни олиш мумкин эди. Бир нечта танга, айтайлик бир сизирга, ёки 10 кг тамакига ёки бошқа бирор маҳсулотга тенг ҳисобланарди.

Дастлабки металл пуллар эраמידан олдинги ВИИ асрда Хитойда ва Урта ер денгизи давлатлари Лидия ва Эгинада пайдо бўлган. Дастлаб металл пуллар ҳар хил шаклда, кейинчалик эса ишлаб чиқариш ва фойдаланиш учун думалоқ шаклда зарб қилинган. Қулай бўлиши учун металл тангалар ҳажман кичик, вазни енгил қилиб чиқарилади. Инсоният тарихидаги энг оғир металл танга – ХВИИИ асрда чиқарилган шведларнинг 10 далер қийматли тўртбурчак мис тангаси бўлган. Унинг бир донаси 19 килограмм 710 грамм вазнга эга бўлиб, бурчакларига қирол муҳри босилганди.

Пулларнинг ёмбиларда бўлмаган янги сифатлари ҳисоб-китобларни амалга оширишда уларни шунчаки оддий қайта ҳисоблашга ва вақти келиб уларни тортиб кўришдан воз кечишга имконият яратди. Белгилар ва ёзувлар шундай сифат белгилари бўлиб, улар олдиниға пул бирликларининг бир томонига, кейинчалик-иккала томонига ҳам босилган.

1816-йилдан 1900-йилгача мамлакатларнинг кўпчилиги олтин ёки олтин тангали стандартга ўтганлар, бу стандартда мамлакатнинг асосий пул бирлиги муомалада бўладиган олтин тангада зарб қилинган. Унинг номинали унинг таркибидаги олтин қийматига тенг бўлган. Қумуш ва мис тангалар эса майда пул ролини ўйнарди. Олтин стандарт кўпчилик давлатларда биринчи жаҳон уришигача амал қилиниб турди. Биринчи жаҳон уруши бошланган вақтга келиб амалда барча мамлакатлар ҳарбий стратегик захираларни шакиллантириш мақсадларида олтин ва қумуш тангаларни муомаладан олиб ташлашди.

Пул муомаласида уларнинг ўрнини таъминланмаган банкноталар майда пуллар эгаллади. Илк қоғоз пул қадимги Хитойда пайдо бўлган, лекин ҳозирги қоғоз пуллардан фарқли тарзда, бу қоғозлар эгасида қанча олтин борлигини кўрсатувчи ҳужжат сифатида ишлатилган. Кўпинча одамлар ўз олтинларини заргар ёки ишончлироқ бирор одамга саклашга берганлар. Ўша заргар бир парча қоғозга тилхат ёзиб берган. Бозорда бу тилхат билан тўлов амалга оширилгач, қоғозни олган одам ўша заргарга келиб олтинларни санаб олган.

Пулнинг бозор иқтисодиёти учун бекиёс аҳамияти унинг функцияларида намоён бўлади. Пул 3 та асосий функцияни бажаради:

**1. Ҳисоб-китоб ва кадри-қийматни 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 ҳаммабблиги шундаки, ундан фойдаланмайдиган иктисодий субъект умуман бўлмайди. Пул универсал восита бўлганидан, у ҳар қандай иктисодий фаолиятнинг харажати ва натижасини аниқлайди. Хуллас, пул кадр-қиймат ўлчови вазифасини ўтайди. Қийматни ўлчаш дегани, кетган сарф-харажатларни, яратилган товар ва хизматлар миқдори ва сифатининг бозор нархида ифодаланишини билдиради. Нарх эса, 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 килади. Сотувчи товарини пулга алмаштиради, 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 харажатда бўлади.

Пул мўжизакор восита, айирбошлашда улкан қулайлик туғдиради, айирбошлаш сарф-харажатлари мислсиз даражада қисқарган. Масалан, бартер чоғида бир маҳсулотга бошқа керакли маҳсулотни дарҳол топиб алмаштириш амримаҳол 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 товари топиб, унга сигирини алмаштиргунча қўп овора бўлади, талай вақт сарфлайди. Пул бор жойда бундай узок оворагарчилик бўлмайди. Сигир дарҳол пулга сотилиб, пулга мотоцикл олинади. Пулнинг борлиги туфайли икки товар эгасининг иши бир зумда битади.

**3. Жамғариш воситаси.** Пул бу функцияни бажарганда бойлик тўплашга хизмат килади. Бунда пулнинг ҳозирги қўнғи харид қобилияти келажакка қўчирилади, у тўпланиб боради ва бўлғусидаги харид ишига хизмат килади. Бойлик – бу жамланган барча активлардир. Моддий актив – бу жамғарилиш хусусиятига эга бўлган ва узок сакланадиган нарсалардир. Булар жўмласига ер, ерости бойликлари, ўрмонлар, завод, фабрикалар, фермер хўжаликлари, бинолар, иншоотлар, транспорт воситалари, олтин, қумуш, платина, жавоҳирлар ва бошқалар киради.

Пулнинг бу вазифаси муомаланинг турли кредит воситалари – *вексел, чек, банкнотларни* келтириб чиқаради.

**Вексел** бу- қарздорнинг ёзма мажбурияти ёки кредиторнинг қарздорга векселда ёзилган суммани муайян муддатдан кейин тўлаш тўғрисидаги буйруғи. Векселнинг икки тури мавжуд-оддий ва ўтказма вексел.

**Чек** – бу омонатчининг тижорат ёки марказий банкка ёзиб берадиган ўтказма векселнинг бир туридир. Чек жорий ҳисобварақ эгасининг банкка чекни тутиб турувчига муайян суммадаги пулларни тўлаш ёки бундай суммани бошқа жорий ҳисобвараққа ўтказиш ҳақидаги ёзма буйруғидир.

MR. JOHN JONES  
1001 CONGRESS ST. SUITE 101  
GARDEN CITY, NEW YORK 11530

DATE 2/06/201

Pay to the order of Vakumedia Foundation \$ 100.55

One Hundred Dollars and 55/100 CENTS

FIRST BANK OF NEW YORK  
125 CANAL ST. NEW YORK, N.Y. 10038  
PHONE 212-637-3100

Donacion

John Jones

⑆343⑆ ⑆00005⑆4231⑆ 123⑆456⑆7⑆

Чеклар биринчи марта 1683 йилда Англияда пайдо бўлган. Чекда ёзиб кў-йилган буйруқ ҳуқуқи ва унинг бажарилиши мажбурияти банк билан миждоз ўртасидаги чек шартномасига асосланади.

**Банкнота** – бу банкнинг қарз мажбурияти. Хозирги вақтда банкнота марказий банк томонидан векселларни қайта ҳисоблаш, турли кредит ташкилотлари ва давлатни кредитлаш йўли билан чиқарилади. Банкноталарнинг муомалага чиқарилишини одатда банклар турли хўжалик жараёнлари муносабати билан амалга ошириладиган кредит операцияларини бажаришда ўтказишади.

**Пулнинг ликвидлиги** унинг муомала воситаси сифатида ҳамма нарсага тез ва ҳеч бир тўсиксиз айирбошланишидир. Пулдан бошқа ликвидли активлар ҳам бор, лекин улар пулга тенглаша олмайди. Масалан, пул ҳеч бир харажациз 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 қўлай бўлиб қолади масалан олтинни.

**Пулнинг кадр-қиймати** – бу пул бирлигининг харид қўрбидир. Пулнинг кадр-қиймати унга бозорда нима берилиши билан белгиланади. Кадри баланд пуллар кучли пуллар ҳисобланади. Кадри паст пуллар ҳам иктисодиётда ўз функциясини бажаради, бироқ иктисодий оборот учун улар миқдори кўп бўлиши керак. Пул бирлигининг қадри қандай бўлишидан қатъи назар унинг барқарор

сақланиши аҳамиятлидир, Пулнинг кадри турли мамлакатларда фарқланади.

Шу сабабли, муайян товарни сотиб олиш учун ҳар хил миқдорда пул бериш керак. Пул бирлигининг кадри пулнинг умумий миқдорига 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. Пул қадрининг юқори ёки паст бўлиши муомала учун зарур пул миқдорини ўзгартиради, холос. Бироқ арзончилик бўлганда пул кадри юқори бўлади, қимматчилик юз берса пул кадри 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 уларни пулга кўпроқ харид этилади. Демак, пул кадри ишлаб чиқаришга боғлиқ бўлади. Қаерда ишлаб чиқариш кучли бўлса, шу ерда пул кадри барқарор бўлади. Бундан ташқари пул кадри мамлакатнинг олтин ва валюта захиралари билан ҳам таъминланади.

Биз пул деб ҳисоблайдиган, металл тангалар ёки серхашам қоғозлар аслида шунчаки рамзлар холос. Бироқ мана шу рамзлар муайян бойликнинг вакиллари дир ёки далиллари дир. Пуллар уларни чиқарган давлат хазинасида мавжуд қимматбаҳо металллар миқдори билан тасдиқланади. Пул қадрини белгилашда сивилизацияга эришган бутун дунёда меъёр бўлиб олтин ва қумуш хизмат қилади. Бу қимматли металллар анча ноёб ва ўз аҳамиятини йўқотмайди, бироқ уларнинг захираси бозор эҳтиёжларини қондиришга етади. Бошқача қилиб айтганда, қоғоз пул ва тангалар пул сифатида давлат томонидан чиқарилар экан, улар ўз қадрларига эгаллиги тан олинади, чунки улар давлат хазинасидаги олтин ва қумуш миқдори билан мустақкамланган.

1821 йилда Буюк Британия ўз пул тизимининг асоси сифатида **монометализм** (яъни фақат бир хил металлдан фойдаланиш) ни жорий қилди. Бу тизим ҳуқуқий жиҳатдан 1867 йилда Париж конференциясида давлатлараро битим билан расмийлаштирилган. Миллий валюта курси олтинга қатъий боғлиқ бўлиб, валютанинг олтин таркиби орқали қатъий валюта курси бўйича бир-бири билан ўзаро мувофиқлаштирилган. Уларнинг олтин паритети валюталарда расмий белгиланган олтин миқдоридан келиб чиққан ҳолда аниқланиб, валюталар бевосита олтинга айирбошланар эди. Олтин тангалар чекловларсиз муомалада бўлган ва зарб қилинган, қоғоз пул олтин тангаларга эркин алмаштирилган, нархлар олтинда ҳисобланган. Биринчи жаҳон уруши даврида деярли барча мамлакатларда қоғоз

пулларга олтин алмаштириш тўхтатилди, муомаладаги олтин тангалар муомаладан чиқарилди.

Бу тизим давлатларга пул массасини назорат қилишга йўл қўймас эди, чунки пул массаси олтин қазиб олиш ҳажмига боғлиқ бўлган. 1914-йилга келиб олтин ер юзидаги барча валюталарнинг ўлчов бирлиги бўлиб қолди. Нархнинг стандарт меъёрига эга бўлган мамлакатлар энди бемалол бир-бирлари билан савдо сотиқ қилишлари мумкин бўлиб қолди. Америка Қўшма Штатларининг доллари, Франциянинг франки, немис маркалари олтинда ифодаланган белгиланган қийматга эга эди.



1938 йилда Вашингтоннинг олтин захиралари 13 минг тоннани ташкил этган бўлса, 1945 йилда 17,7 минг тоннага, 1949 йилда эса 21,8 минг тоннага етиб, бутун дунёдаги олтин захираларининг 70 фоизини ташкил этганди. Конференция қатнашчилари халқаро тўловларда олтин ўрнига долларда ҳисоб-китоб қилишга қарор қилишди, яъни доллар олтинга тенглаштирилади. Шу билан бирга, доллардан бошқа ҳеч бир валюта олтинга алмашиш “қобилияти”га эга бўлмай қолди. Халқаро савдо алоқаларида олтин ўрнига АҚШ доллари ишлатила бошланди, 1 унсия олтин 35 \$ қийматида фиксирлаб қўйилди<sup>14</sup>.

Савдо муносабатларда айнан АҚШ доллари танланишига сабаб, ўша даврларда мамлакат бутун жаҳон олтин ҳажмининг деярли ярмига эгаллик қилар эди. Иккинчи жаҳон урушидан кейин Бреттон — Вудс валюта тизими шаклланди (**Бреттон-Вудс** битими) ва олтин девиз стандарт фақат марказий банклар учун сақлаб қолинди. Олтин жаҳон пули сифатида Ямайка шартномаси (1976) имзоланишига қадар муомалада бўлган. 1933 йилга келиб аксарият мамлакатлар олтин стандартидан бироз чекинадилар. 1971 йилгача доллар ҳам олтин билан таъминланган. Совет Иттифоқи пули ҳам олтин билан таъминланган. Бироқ АҚШ ўз пулини олтин билан таъминламай қўйганидан кейин дунёнинг барча мамлакатлари бирин-кетин ўз пулларини олтин билан таъминлашдан воз кечганлар. Олтин халқаро савдода ниҳоятда муҳим аҳамият касб этади. Ҳукумат қўйма олтинларни сотиб олади ва сотади. Олтиннинг бир қисми халқаро қарзларни тўлаш учун сарфланади, қолган қисми эса сақланади. Сақланадиган олтинга давлатнинг олтин захираси дейилади.

**Пул турлари** – Дунёда нечта мамлакат бўлса, шунча миллий пуллар (валюталар) бор. Уларнинг номида ўхшашлик бўлса-да, улар

<sup>14</sup> Лекция 3. Финансовая система США. Нозима Раҳманкулова, CER, Uzbekistan

фаркланади. АҚШ, Канада, Австралия, Гонконг пуллари доллар номи билан юритилади, лекин булар ҳамма жиҳатидан фаркланади.

**Миллий пул** – бу муайян мамлакатда муомалада юрувчи ва танҳо тўлов воситаси, деб қабул қилинган пулдир. Миллий пуллар турлича бўлади. Улардан бири товар шаклидаги пулдир. Шундай товарлар борки, уларнинг ички кадр-қиймати бўлади, масалан олтинни у казиб ва эритиб олинади, катта харажат талаб қилади, у саноатда ишлатилади, ундан заргарлик буюмлари, электроника учун бутловчи қисмлар тайёрланади. Гарчи ҳозир олтин танга пуллар ишлатилмасда, олтин юксак ликвидли товар пули бўлиши мумкин.

Иқтисодиётда шундай вазият ҳам бўладики, биронта товар пул вазифасини ўтайди, яъни унга бошқа товарлар олиш айрибошлаш мумкин бўлганидан, уни пул ўрнига қабул қиладилар. Масалан, Россияда 1991–1994 йиллар 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 кўй беришган. Чунки совет пули рубл пўчок пулга айланиб, обрўси қолмаган.

Ҳозирги иқтисодиётда товар шаклидаги пул қўлланилмайди. Қоғоз пуллар декретланган, яъни давлат томонидан пул, деб эълон қилинган маҳсус 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, 200, 500, 1000 ва 5000 сўмлик купюралар шаклида чиқарилади. Миллий пуллар тангалар шаклида ҳам зарб этилади.

Пул ўз шакли жиҳатидан қоғоз, танга ва чақа пуллардан ташкил топса, муомала қилиш жиҳатидан **нақд ва нақд бўлмаган пулларга** ажратилади.

**Нақд пуллар** – бу аниқ моддий шаклдаги қоғоз ва танга пуллар бўлиб, улар қўлдан-қўлга ўтиб юради. Бу энг кўп тарқалган тўлов воситасидир. Бирок олди-берди алоқаларига нақд бўлмаган пуллар ҳам хизмат қилади. Бу пул аниқ моддий шаклга эга эмас, у тасаввурдаги пул, яъни унинг бор-йўқлигини қўл билан ушлаб ва кўз билан кўриб бўлмайди, балки хаёлан тасаввур этилади. Нақд бўлмаган пулнинг ҳам муомала қилиш харажати бор, лекин бу нақд пулникидан оз бўлади.

**Нақд бўлмаган пуллар** харид қурби нақд пулларникидан фаркланмайди у ҳам барча тўловларга қабул қилинади. Тўлов юз берганда пул бир ҳисоб варақдан бошқасига ўтказилади ёки чек ёзиб берилади, чек эса тўловга қабул қилинади. Масалан, фуқаронинг банкда 10 миллион минг сўм пули бўлса, 2 миллион минг сўмлик чек олиб, шу чекка магазиндан телевизор сотиб олиши мумкин, чунки чек



нақд пул ўрнига ўтади. Аҳоли пластик карточкалардан ҳам фойдаланади. Бирок уларнинг ўзини пул деб бўлмади. Асл пул карточканинг ўзи эмас, балки борлиги унда қайд этилган, лекин банкдаги пул эгасининг ҳисобварағида ёзилган пулдир.

Пул қандай шаклда бўлишидан катъи назар у актив (фаол) ва пассив (фаол бўлмаган) пулларга ажратилади. **Актив пул** бу амалда ҳаракатда бўлган, яъни иктисодиётдаги олди-берди муносабатларида тўлов воситаси сифатида ишлаб турган пулдир. **Пассив пул** бу иктисодий оборотда иштирок этмай турган пулдир, у жамғарма, пул резервлари ва касса қолдиқларидан иборат пулдир. У одатда вақтинчалик эгаси томонидан ишлатилмай туради.

**Пул массаси** деган нарса ҳам бор. **Пул массаси муайян мамлакатда, муайян пайтда муомалада юрувчи барча пул турларининг миқдоридир.**

Миллий пуллардан ташқари жаҳон пуллари ҳам бўлади, бу халқаро миқёсда, яъни мамлакатлараро иктисодий алоқаларга хизмат килувчи пулдир. Илгарилари жаҳон пули вазифасини олтин қўймалари, яъни ёмбилари ташкил этган. Ҳозир махсус чиқарилган жаҳон пули йўқ. Бу пул вазифасини қадри барқарор, яъни каттик валюталар ташкил этади. Булар АҚШ доллари, Англия фунт стерлинги, Швецария франки, Япония иенаси, Европа Иттифокининг евроси ва ниҳоят Хитой юани.

**Пул белгилари** – пулнинг кўриниш шакли, муомалада қатнашадиган пулнинг турлари. **Пулга хос умумий (12 та) белгилар:** киймат миқдорини кўрсатувчи рақамлар, давлат герби, индивидуал серия ва унинг сони, махсус расм, чизмалар, нақшлар, қоғоз таркиби, ҳажми, эни ва бўйи, бошқа пуллардан фарқладиган ва тақрорланмайдиган белгилардан иборат.

Ўзбекистонда қоғоз белгилар ва майда тангалар шаклида чиқарилади. Пул белгилари номиналлари нақд ҳисоб-китобларни, тўловларни оқилона ташкил этишга имконият берадиган даражада белгиланади. Инфляция юз бераётган вазиятларда пул белгилари йирик номиналда чиқарилади.

**Пул ислохатлари** – миллий валютани мустахкамлаш, пул бирлигини барқарорлаштириш ва пул муомаласини тартибга солиш мақсадида давлат томонидан мамлакат пул тизимини тўлиқ ёки қисман қайта ташкил этиш. Пул ислоҳати қоғоз пул белгиларининг ҳаммаси ёки бир қисми қадрсизланганда ва уларнинг ҳажми кўпайиб, янгиси қоғоз ёки метал билан алмаштириш лозим бўлганда, пулнинг олтин киймати ёки валюта курси ўзгарганда, пул тизимига ўзгартириш киритиш зарур бўлганда ўтказилади. Пул ислоҳати мамлакатдаги иктисодий ҳолатга, пулнинг қадрсизланиш даражасига ва давлатнинг сиёсатига боғлиқ ҳолда турли усулларда: ортикча қоғоз пулларни йўқ

килиш йўли билан ҳажмини камайтириш (**дефляция**<sup>15</sup>); эски пул белгиларини зарур миқдорда чиқариш (**нуллификация**); эски пул белгиларини йирикроқ янги пул белгиларига алмаштириш (**деноминация**); пул бирлиги ёки қоғоз пул бирлиги курсининг металл қиймати ва чет эл валютасига нисбатан курсини пасайтириш (**девалвация**); пул бирлигидаги метал қиймати ёки қоғоз пул курсини ташқи давлатлар валютасига нисбатан ошириш (**ревалвация**); ва бошқа шаклларда амалга оширилади.

**Пул-кредит сиёсати** – ҳукуматнинг пул муомаласи ва кредит соҳасида олиб борадиган бош йўли ва мамлакат иқтисодиёти барқарорлигини ва унинг самарали фаолиятини таъминлашга, пул тизимини лозим даражада мустаҳкам сақлаб туришга қаратилган чора-тадбирлари тушунилади. Пул-кредит сиёсати давлат иқтисодий сиёсатининг таркибий қисми бўлиб, одатда, уни Марказий банк амалга оширади. Пул-кредит сиёсати орқали муомаладаги ортиқча пул массаси қисқартирилади ёки кўпайтирилади, инфляцияни пасайтириш чора-тадбирлари кўрилади. Марказий банк Пул-кредит сиёсатини олиб боришда пул бозорига тўғридан-тўғри – ўзининг бошқарув ваколатлари ёрдамида ва **пул эмиссияси**<sup>16</sup> орқали таъсир ўтказиши мумкин.

**Пул эмиссияси** – бу пулнинг давлат томонидан **Марказий банк орқали муомалага чиқарилишидир**. Пул эмиссияси унга бўлган талабни қондиришга қаратилади. Эмиссиянинг ўсиши эса давлатнинг товар муомаласи талаби билан чамбарчас боғлиқдир. Бу тўғрисида аҳоли олдиндан хабардор қилинади. Мисол учун, жаҳон тажрибасида бир ой ёки бир ҳафта олдин. Пул босиб чиқаришда ўз-ўзидан эмиссиявий даромад олиш ҳам назарда тутилади. Хусусан, ўрта асрларда бу жараён тангаларнинг бузилиши билан ҳам боғлиқ бўлган. Чунки бундан катта даромад олинган. Кейинчалик қоғоз пуллар чиқарилишида ҳам катта даромад олина бошлаган, яъни қоғоз пуллар ўрнига номиналини ўзгартирмасдан шундай қийматли тангаларни зарб этиш ҳам катта даромад келтирган.

---

<sup>15</sup> **Дефляция** (лот. -пуфламок) – керагидан ортиқча пулнинг маълум бир қисмини муомаладан чиқариш. **Дефляция** соликларни кўпайтириш, давлат кимматбаҳо қоғозларини очик бозорда сотиш, молия чикимларини қисқартириш ва ҳоказолар орқали амалга оширилади. Ялпи талаб камайиши сабабли иқтисодиёда ўртача нарх савияси пасайишига олиб келувчи анъанадир, жамият меҳнат унумдорлиги ошиши хисобига товарлар қиймати пасайиши ёки бўлмаса муомаладаги пуллар миқдорини камайиши юзага келади.

<sup>16</sup> **Эмиссия** (лот. – чиқариш, нурланиш) – Марказий банклар томонидан муомалага пул ёки кимматли қоғозларни чиқариш.

**Пулга талабни эса қуйидаги омиллар юзага келтиради:**

**1. Товар ва хизматларни харид этиш эҳтиёжи,** бунди трансакцион, яъни олди-сотди битимлари юзага келтирадиган эҳтиёж, деб юритилади. Бунда пулга талаб нархларга ва товарларг микдорига боғлиқдир.

**2. Спекуляция қилиш эҳтиёжи.** Бу биржаларда товарлар ва молиявий активларни олиб-соттиш учун зарур бўлган пулга талаб чақиради.

**3. Ҳар эҳтимолга қарши пулни қўлда сақлаб туриш зарурати.** 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. Пул операциялари қанчалик тез бица, пул шунчалик кам талаб қилинади.

Пулга талабни ўзгаришига қараб пул таклифи ҳам юзага келади. Бозорга пулни марказий банклар таклиф этишади.

Пул-кредит сиёсати **бевосита** ва **билвосита** воситалар орқали амалга оширилади. **Бевосита воситалар** – молиявий институтлардаги молиявий активлар нархлари (фоиз ставкалари) ни ёки улар ҳажмини тўғридан-тўғри бошқариш орқали олиб борилади. Марказий банк томонидан тижорат банкларидаги кредитлар нархлари ва ҳажми назорат қилинади.

**Билвосита воситалар** – Марказий банк томонидан молиявий институтлар ресурсларига бозор механизмлари (мажбурий заҳира талаблари, очик бозордаги операциялар, тижорат банкларини қайта молиялаш ва Марказий банкнинг ҳисоб ставкаси, тижорат банкларидан депозитларни қабул қилиш ва б.) орқали иқтисодиётдаги пул массасига таъсир этилади.

Марказий банк фойдаланадиган воситаларнинг ҳар бири фоиз ставкаларининг ўсишига, кредитлаш ва қарз олиш ҳажмини камайтиришга, лозим бўлганда фоиз ставкаларини оширишга ёки, аксинча, туширишга ҳизмат қилади. Очик бозордаги операциялар, мажбурий энг кам заҳираларнинг бўлиши, ҳисобга олиш сиёсати, валюта сиёсати пул-кредит сиёсатининг асосий таркибий қисмларини ташкил этади.

**Пул муомаласи қонуни** – Иқтисодиётда пул муомаласи деган нарса бор. 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 банка

келади. Пул ҳаракатини узлуксиз такрорланиб туриши пул обороти деб юритилади. Иқтисодиётдаги олди-берди алоқаларига хизмат қилиш учун маълум миқдордаги пул талаб қилинади. Пул оз бўлса, у етишмай қолиб, ўзаро пул ҳисоб-китоблари қийинлашади. Пул кўп бўлса унинг қадри тушиб кетади, унга ишонч камайиб, пул топишга интилиш, яъни иқтисодий фаоллик ҳам кучсизланади. Шу сабабли, иқтисодиётда пул етарли бўлиши зарур. Иқтисодиётнинг пул билан нақадар таъминланиши унинг монетизацияланиш даражаси, деб юритилади.

**Пул муомаласи қонуни** борки унга биноан муомаладаги пул миқдори сотиладиган товар ва хизматлар нархининг умумий суммасига тўғри мутаносибликда, пул ҳаракатининг тезлигига тесқари мутаносибликда бўлади. Бу қонунга биноан сотиладиган товар ва хизматлар (Қ) қанчалик кўп бўлса ва улардан ҳар бирининг нархи (Р) қанчалик юқори бўлса пул шунчалик кўп талаб қилинади, бунинг акси бўлса пул кам керак бўлади. Бирок, пулнинг миқдорига унинг айланиш тезлиги (В) ҳам таъсир этади. Шунга биноан, пул миқдори ҚхРга тўғри мутаносиб, В 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 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 сифациз ва кам яратилса пул камроқ талаб қилинади. Шу сабабли йилига 10 трлн долларга тенг товар ва хизматлар яратган мамлакатга пул кўп керак бўлади, аксинча 4,0 млрд долларлик товар ва хизматлар яратган мамлакатларга пул кам керак бўлади.

### **2.3. Инфляция ва унинг сабаблари.**

**Инфляция** билан биз деярли ҳар ерда дуч келамиз. Айтайлик, йил бошида биз 1 млн. сўм ойлик маоши оламиз. Бунга мослашамиз ва бу бизга етарлидек. йил охирига бориб эса маошимиз, харидларимиз ўзгармагандек, лекин оилавий бюджетимизда қандайдир етишмовчилик, танқисликни сезгандек бўламиз. Ёки бўлмаса ортиқча жамғармамизни режалаштирилмаган харажатлар учун сарфлаб қўямиз. Оқибатда жами харажатларни, харидларни амалга ошириш учун кўпроқ ишлашимиз ёки қўшимча даромад манбаини излашимизга мажбур бўламиз. Бу ҳолат барча мамлакатларда, гарчи турли хил даражаларда бўлсада, содир бўлмоқда. Чунки биз инфляцион оламда яшайпмиз.

Инфляция иқтисодий ҳодиса сифатида деярли азалдан мавжуддир. Кўпгина иқтисодчилар унинг вужудга келиши деярли **пулнинг пайдо бўлиши** даврига тўғри келади деб ҳисоблайдилар. «**Инфляция**» атамасининг бир қанча тушунчалари мавжуд. Иқтисодий назариядан йироқ оддий инсон учун инфляция – бу, аввало нархларнинг ўсишидир. Тарихга мурожаат этадиган бўлсак, «**инфляция**» **атамаси (инфлатио – латинчадан «бўртиш, шишиш» маъноларини англатади)**, пулнинг қадризи каттирилиши - товар-пул мувозанатининг бузилиши натижасида муомалада хўжалик айланмаси эҳтиёжларидан ортик даражада қоғоз пуллар миқдорининг кўпайиб кетиши, пул массасининг товарлар массасидан устунлиги натижасида товар билан таъминланмаган пулларнинг пайдо бўлиши, иқтисодиётда вужудга келадиган муаммолар пул босиб чиқаришни кўпайтириш орқали ҳал қилинса ёки қоғоз пуллар ҳажми ўзгармаган ҳолда товар ҳажми камайса, инфляция рўй беради. **Инфляция** – бу мамлакат ичида миллий валюта харид қобилиятининг пасайиши жараёни бўлиб, аввало нархларнинг умумий даражаси кўтарилишида ифодаланади.

Инфляция илк бор 1861-1865 йилларда Шимолий Америкада юз берган бўлиб, фуқаролик уруши даврида ишлатилган қоғоз-пул муомаласининг кўпайиб кетганлиги жараёнини билдирган. XIX асрга келиб ушбу атама Англия ва Франция мамлакатларида ҳам ишлатила бошлади. XX асрдан бошлаб, Яъни Биринчи жаҳон уруши тугаганидан сўнг ушбу атама иқтисодий адабиётларда кенг миқёсда тарқала бошлаган.

Баъзида инфляцияни **девальвация** – бошқа миллий валюталар (асосан етакчи жаҳон валюталари) га нисбатан миллий валюта қийматининг пасайиши билан адаштирадилар. Инфляция ва девальвация бир-бирига фаол таъсири кўрсақда барибир, бошқа-бошқа ҳодисалардир.

**Инфляция** – бу мамлакат ичида миллий валюта харид қобилиятининг пасайиши жараёни бўлиб, аввало нархларнинг умумий даражаси кўтарилишида ифодаланади.

**Девальвация** – бошқа миллий валюталар (асосан етакчи жаҳон валюталари) га нисбатан миллий валюта қийматининг пасайиши.

Инфляция бу фақат пул билан боғлиқ ҳодиса эмас, балки иқтисодиёт юксалганда қисқарадиган, тушкунлик пайтида кучаядиган иқтисодий ҳолат маъсулидир.

Инфляция юзага келишининг асосий сабаби – реал иқтисодий ўсиш суръатларига нисбатан пул массаси ўсиш суръатининг ошиб кетишидир. Яъни мисол учун, ЯИМ бир йилда реал кўрсаткичда (нарх кўтарилишини ҳисобга олмаганда) 5 фоизга, пул массаси эса – 15%га ўсган бўлса, ўртадаги фарқ ( $10\% = 15\% - 5\%$ ) – бу ориқча пул

массасининг ўсиши, у инфляциянинг асосий манбаи бўлади. Нега шундай бўлишини инфляция сабаблари изоҳлайди.

Булар куйидагича:

1. Давлат ўз харажатларини қоплаш учун пул эмиссиясига қўл уради, яъни муомалага қўшимча пул чиқаради, бу пул миқдорини кўпайтириб юборади. Пулнинг кўпайишига жавобан товар ва хизматлар кўпайиб улгурмайди. Бу ерда талаб инфляцияси келиб чиқади. Ортиқча пул товар билан таъминланмаганлигидан аввал талаб, сўнгра 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 қўшимча пул чиқариши ҳисобидан қоплайди. Бунда давлатга кўзга кўринмайдиган солиқ олади. 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, нарх ошади, пул эса қадрсизланади. Фараз қилайлик товарлар 100 млрд долларлик бўлса, ишлаб чиқариш қисқарганда улар 90 млрд долларга тушиб қолади, пул массаси эса ўзгармайди. Товарлар етишмагандан нархлар ошиб пул қадрсизланади.

3. Ресурслар камёблигидан уларга талаб ошиб, уларнинг нархи кўтариледи, бу ўз навбатида харажатларни, бинобарин нархни оширади. Пул массаси ўзгармаган тақдирда ҳам пулнинг қадри пасаяди, чунки харажатни ўсиши нархни оширади, бундай ҳол айниқса, импорт қилинадиган хомашё, материаллар ва ёқилғи нархлари ошганда юз беради.

4. Валюта захираларининг қадрсизланиши. Валюта захиралари ҳисобидан импортни кўпайтириб, миллий пулнинг товар билан таъминланишини ошириш мумкин. Бироқ захира ролини бажарувчи валюталар қадрсизланса, уларга четдан олиннадиган товарлар миқдори қисқаради, бунда импортнинг қадрсизланиши юз беради. Импортнинг қисқариши миллий пулнинг моддий таъминланишини пасайтиради, нархлар ўса бошлайди. Бунда инфляцияни импорт қилинган, яъни ташқаридан кириб келган инфляция, деб аташади, чунки захира валютани қадрсизланиши, инфляцияни бир мамлакатдан бошқа мамлакатга кўчиради.

Кўп ҳолатларда инфляциянинг юзага келишида давлатнинг иқтисодий сиёсатида турлича қонун лойиҳаларининг нотўғри қабул қилиниши ва давлат бюджетини нотўғри шакллантириш каби омиллар сабаб бўлади. Аммо бор айбни давлат сиёсатига ағдариш ҳам керак

эмас. Чунки, айтиш жоизки, инфляция кўп давлатлар дуч келаётган муаммо бўлиб, унинг илдизлари чуқур томир отган бўлиши мумкин.

Кўпгина ғарбий мамлакат иқтисодчилари томонидан инфляциянинг очик ва яширин (бостирма) турларига қисмларига ажратилади.

**Очик инфляция** эркин нархлар амал қилувчи бозорларда кузатилади. Нархларнинг нотекис ўсиши бозор механизмини бузади, лекин уни йўқотмайди. Иқтисодиёт бозор ўзгаришларига ўз акс таъсирини кўрсатаверади ва турли бозорлар мувозанат йўналишига ўзи мослашади.

**Яширин инфляция** шароитида вазият бошқача бўлиб, давлат нархлар ошишидан хавотирга тушиб, бунга қарши курашга киради, даромад ва нархлар устидан, уларни муайян даражада музлатган ҳолда ялпи маъмурий назорат ўрнатади. Яширин инфляция бозорнинг ўз-ўзини тартибга солиш механизмини издан чиқаради. Музлатилган нархлар ишлаб чиқариш харажатлари юкори бўлган соҳаларга капитал ётқизишдан манфаатдорликни йўққа чиқаради. Шу сабабли бу соҳадан капиталнинг қолдиқлари ҳам чиқиб кетишга ҳаракат қилади ва товарлар тақчиллигига олиб келади. Бозор иқтисодиётида тақчиллик нархларнинг кўтарилишига сабаб бўлади.

Очик инфляциянинг қуйидаги шакллари мавжуд: талаб инфляцияси, харажатлар инфляцияси, тузилмавий инфляция ва бошқа инфляциянинг бу турлари бозорнинг ўзи томонидан яратилади. Бозор шароитида очик, мувозанатлашган инфляция юз беради, бунда нархлар паритета (нисбати) ўзгармайди, харажатлар ортишига қараб нархнинг ўсиши фирмаларнинг фойда олиб ишлашини таъминлайди.

**Талаб инфляцияси** – бу, талаб ва талаб томонидан таклиф мувозанатининг бузилишидир. Бошқача сўз билан айтганда, бу вазиятда давлат буюртмаларининг ортиши (масалан ҳарбий), ишлаб чиқариш соҳасида талабдан келиб чиққан ҳолда иш вақти ҳамда маҳсулот ҳажмини имконият доирасида кўпайиши, шунингдек, аҳолининг харид қилиш қобилиятининг ошиб бориши (ойлик маошларнинг кўтарилиши) дир. Бунинг натижасида муомаладаги пул меъёридан ортиқ даражада кўпайиб кетади.

**Харажатлар инфляцияси** - ишлаб чиқаришдаги харажатлар нархларининг ошиши натижасидир. Бўларга бозорга оид бўлмаган нархларнинг шаклланиши, мамлакатнинг иқтисодий ва молиявий соҳалардаги сиёсати, хом ашё нархларининг қимматлашиши ва х.к.лар сабаб бўлиши мумкин.

Замонавий иқтисодий адабиётларда инфляциянинг ўсиш суръатларини ҳисобга олган ҳолда учта асосий турга ажратилади:

- мўътадил ёки судралувчи ( йиллик ўсиш суръати 10%дан ошмаган);

- **юкори суръат** ( йиллик ўсиш суръати 10%дан 200%гача);
- **гиперинфляция** ( йилига 200%дан юкори).

Бошқа бир манбааларда эса юкорида қайд этилганларга қўшимча равишда яна нормал инфляция тушунчаси ҳам қўшилади (йиллик ўсиш суръати 2-3 %дан ошмаган). **Гиперинфляция** нархларнинг йилига 10 мартадан кўп ўсишини билдиради. Бу ўта хавфли инфляция ҳисобланиб, иқтисодиётни издан чиқариб танг аҳволга солиб қўяди. Пулга ишонч тамомила йўқолади, ҳамма пулдан тезроқ қутулишга интилади, чунки у кўз очиб юмгунча қадрсизланади ва писта пўчоғига айланиб қолади.

*Африкадаги Зимбабве мамлакатида инфляция 2009 йилга келиб 79,6 млрд фоизга етди. Зимбабведа марказий банк шу қадар кўп Зимбабве долларини босиб чиқарган-ки, пул босиб чиқариш учун керак бўлган сиёҳ туғаб қолган. Қарангки, пул босиб чиқаришда ишлатиладиган сиёҳни улар чет элдан Америка долларига сотиб олар экан, лекин хазинада бунинг учун етарли Америка доллари қолмаган экан. Бундай бетартиб ва узоқни кўрмаган пул сиёсати туфайли ишсизлик даражаси қисқа муддат ичида 80 фоиздан ўтиб кетган. Саноат ва қишлоқ хўжалиги деярли тўла издан чиқа бошлаган, чунки нархларни кескин ортиши туфайли корхоналар ва тармоқлар ўртасида иқтисодий алоқаларни ўрнатиш ўта мушкул бўлиб қолган. Чунки бирор нарсани ишлаб чиқариш учун ҳар бир корхона бу маҳсулотнинг таннархи қанча бўлишини ва эртага бу маҳсулотларни бозорда қанчага сота олишини билиши керак. Нархлар бозорда муҳим аҳамиятга эга. Улар иқтисодиётдаги мавжуд ресурсларни қайси соҳага йўналтириш кераклигига ишора беради.*



*Лекин нархлар ҳар куни кескин ўйнайдиган бўлса, бу механизм ишдан чиқади. Натижада бутун иқтисод парчаланиб кетиши мумкин.*

*Зимбабведа нархлар шу даражада тез ўсдики ҳожатхона қозонининг нархи 400 000 доллардан ортиб кетди. Бу ҳам бир нарча ҳожатхона қозонининг нархи холос. Бу нархларни албатта давлат раҳбарлари ва марказий банк ходимлари билиб туришар эди, Улар пул сиёсатини ўзгартириш ўрнига яна ҳам кўпроқ пул ишлаб чиқариб, давлат ишчи хизматчиларининг ойликларни кўтаришига киришдилар.*

*Оддий ўқитувчилар миллионерларга айланди. Лекин деярли ҳамма миллионер бўлган мамлакатда сал яхшироқ яшаш учун одам миллиардер бўлиши кераклигини ҳамма тушуна бошлади.*



*Мамлакатда очлик ва қашшоқлик ҳукм сура бошлади. Бази одамлар дала қаламушларини тутиб истемол қила бошладилар. Кўпчилик зимбабвеликлар бошқа мамлакатларга иш излаб кета бошлади. Албатта ўзининг барча эҳтиёжларини тўла қоплайдиган мамлакатнинг ўзи йўқ. Зимбабве ҳам бази маҳсултоларни четдан олиб келиши учун чет эл валютаси топиши керак эди. Кўпчилик давлатлар билан иқтисодий алоқаларнинг тўхтатилгани туфайли, давлат ўзгача йўл тутди. Зимбабве долларларини босиб чиқариб давлат хизматчиларини аэропорт, автобус ва темир йўл вокзалларига жўнатилди. У жойларда четдан келатган барча хорижлик одамлардан ўз долларларини сотишини сўралган. Неча нол деса ҳам долларларни сотиб олаверган. Натижада мамлакатдаги инфляция янада авж олган<sup>17</sup>.*

Антиинфляцион сиёсатни олиб боришда икки йўналишдан: пул ислохотларини амалга ошириш ва инфляцион жараёнларни давлат томонидан тартибга солиб туришликдан фойдаланилади. Антиинфляцион чора-тадбирлар ранба-ранг бўлиб, улар ҳар бир мамлакатни ўз хусусиятларидан ҳамда ҳукуматнинг оқилона антиинфляцион сиёсат ишлаб чиқишга ҳамда уни амалга оширишга боғлиқдир.

## 2.4. Мулк тушунчаси, шакллари ва турлари

Ҳар биримиз биламизки, инсон яшар экан, ҳаёт кечирishi учун турли неъматларни ишлаб чиқаради ва истеъмол қилади. Бироқ бир неъматни истеъмол қилиш, яъни ундан фойдаланиши учун бу неъмат ундан фойдаланмоқчи бўлган кишининг ўзиники бўлиши керак.

Бировнинг нарсасидан эгасидан рухсациз фойдаланиб бўлмайди. Демак, бирор неъматдан фойдаланиш учун аввало, бутунлай ёки вақтинчалик ўзиники қилиб олиш керак. Ундан ташқари, одамлар ўртасида мана шу жараёнда тушунмовчиликлар, низолар чикмаслиги учун маълум тартиб, қоидалар белгиланган бўлиши зарур. Одамлар ўртасида неъматларга ўзиники ёки ўзганики тарзда қаралиши мулк муносабатларида намоён бўлади. Ҳар қандай жамият мулкчиликдан бошланади. Мулкнинг эгаси бўлиш ёки бўлмасликка қараб шахснинг жамиятдаги мавқеи, социал мақоми юзага келади.

«Тарихий жиҳатдан моддий мулк уч хил йўл билан ташкил этилган. Биринчиси, ҳар бир нарса умумий тарзда



<sup>17</sup> Hanke S., & Kwok, A. (2009) "On the Measurement of Zimbabwe's Hyperinflation", Cato Journal, 29 (2). Дата обращения 11 июля 2015.

ўзлаштирилиши ва хоҳлаган ҳар бир киши томонидан ўзаро ишонч ва одатлар асосида ишлатилиши мумкин. Бу анъанавий иқтисодиётда учрайди ва у ҳали ҳам ривожланмаган қолоқ мамлакатларда мавжуд. Иккинчиси, мулкни жамоавий тарзда фойдаланиш керак, бу коммунистик тизимнинг моҳиятидир. Учинчиси, мулк хусусий ҳолда ўзлаштирилиши ва ҳар бир киши ўзлари танлаганидек фойдаланишлари мумкин бўлади. Бу капитализмнинг марказий тушунчасидир»<sup>18</sup>.

Мулккий муносабатларга асосланмаган иқтисодиёт бўлиши мумкин эмас. Мулкчилик мураккаб категория. Уни ўрганадиган ҳар бир ижтимоий фан, ўзи учун мулкчиликда тадқиқот предметини топади. Лекин иқтисодий назария билан ҳуқуқшунослик фанлари алоҳида эътибор қаратади, чунки юқорида таъкидлаганимиздек, у шахснинг мавқеини, социал мақомини, қолаверса жамиятдаги адолат даражасини белгилайди.

Мулкчилик иқтисодий маънода - кишилар ўртасида мулкни ўзлаштириш, хўжалик юритиш учун ишлатиш жараёнида юз берадиган реал муносабатларни ифодаласа, ҳуқуқий маънода - мулк юзасидан вужудга келадиган алоқалар, қонун ва ҳуқуқий ҳужжатларда, давлат томонидан белгиланган ва ҳар бир фуқаро учун мажбурий тартибда расмийлаштириладиган йўл-йўриқларда ифодаланади.

Мулкчилик муносабат бўлар экан, бу муносабатнинг **объекти** ва **субъекти** мавжуд. *Мулк муносабатларининг объекти* – ер, табиий ресурслар, ишлаб чиқариш воситалари, уй-рўзғор буюмлари, пул, қимматбаҳо қоғозлар, ахборот, интеллектуал ғоялар, иш кучи ва ҳоказолардан иборат.

Кўпгина иқтисодчиларнинг фикрича, мулк муносабатларининг мавжуд бўлишига сабаб ана шу объектларнинг, умуман олганда, ресурсларнинг чекланганлигидир. Мулкчилик ҳуқуқлари назарияси асосчилари мулкчилик муносабатларини ресурсларнинг чекланганлиги, нисбатан камёблиги муаммосидан келтириб чиқарадилар: *«Қандайдир камёблик, чекланганлик шарт-шароитсиз мулкчилик тўғрисида сўз юритиш маънога эга эмас»*<sup>19</sup>.

«Мулкчилик, деб ёзган эди К. Менгер, эҳтиёжларга нисбатан миқдори кам бўлган неъматларнинг мавжудлиги шароитида вужудга келади». Шунинг учун мулкчилик муносабатлари «эҳтиёжлар ҳамда уларни қондириш имконияти доирасидаги неъматлар миқдори

<sup>18</sup> The Economics book: big ideas simply explained, Niall Kishtainy, Consultant editor (p. 20). New York, first American edition, 2012

<sup>19</sup> Toumanoff P.G. Theory of market failure – “Kuklos”, 1984, v.37, №4.

Ўртасидаги номувофиклик»<sup>20</sup> муаммосини ҳал эта оладиган ягона муносабат ҳисобланади.

Бундай номувофиклик шунга олиб келадики, мулкчилик муносабатларининг марказий ҳолати бўлиб уларнинг рад этувчи тавсифи майдонга тушади. Мулкчилик муносабатлари – бу моддий ва номоддий ресурсларга эришишни рад этиш тизимидир. Ресурсларга эришишда рад этиш ҳолатининг мавжуд эмаслиги, Яъни уларга эришишнинг эркинлиги, бу ресурслар ҳеч кимники эмаслиги ёки барчага баравар тегишли эканлигини англатади.

Неъматлар мулкка айлангандан сўнг ўзлаштирилади. Мулкчиликнинг ҳуқуқий ва иқтисодий мазмуни ўзаро боғлиқ ва бири-бирини тақозо қилади. Мулкчилик жамиятдаги ҳуқуқий ҳамда иқтисодий муносабатларни бир бутун ҳолда ифодалайди. Шунинг учун ҳам мулкчилик бир вақтда ҳам иқтисодий категория, ҳам ҳуқуқий категория ҳисобланади.

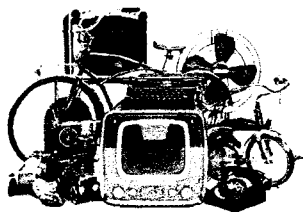
**Мулк муносабатларининг субъекти:** мулк объектини ўзлаштиришда қатнашувчилар, яъни шу муносабат иштирокчиларидир. Бўларга айрим кишилар, оила, социал гуруҳ, ҳар хил жамоа ташкилотлари, қолаверса, давлат киради. Субъектларнинг алоҳидалашувиға қараб ўзлаштириш индивидуал, оилавий, гуруҳий, ҳудудий, умуммиллий тус олади. Мулк муносабатлари бир томондан, мулк субъектларининг мулк объектига муносабати тарзида намоён бўлса, иккинчи томондан, субъектлар ўртасидаги муносабат тарзида юз беради.

*«Агар маълум хатти-ҳаракатларни содир этиш учун ҳуқуқларни сотиш ва сотиб олиш мумкин бўлганда эди, - деб ёзади Р. Коуз, - улар пировардида энг юқори баҳоловчи кишилар томонидан сотиб олинган бўлар эди. Бу жараёнда ҳуқуқлар шундай тарзда сотиб олинган, тақсимланган ва уйғунлаштирилган бўладики, улар асосида йўлга қўйилган фаолият энг юқори бозор қийматиға эга бўлган даромад келтиради»<sup>21</sup>.*

Мулкчилик иқтисодий ҳукмронлик билан чамбарчас боғланган. Ишлаб чиқаришни бошқариш мулкчиликнинг функцияси. Маълумки, ишлаб чиқаришни мулк эгаси бошқаради. Мулкчилик иқтисодий ҳукмронликнинг асосий (ягона бўлмасида) маъбадидир. Мулкчиликнинг мазмунини ўзлаштириш ифодалайди. Ўзлаштиришнинг ўзи эгалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф этиш яхлитлигидан иборат.

<sup>20</sup> Менгер К. Основания политической экономики. Австрийская школа политической экономики. М., 1992. С.79.

<sup>21</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С.14.



**Эгалик қилиш** - мулкдорлик ҳуқуқининг мулк эгаси қўлида сақланиб туришидир. Мулкни ишлатиш мулк эгасининг ўз қўлида ёки ўзга қўлида бўлишига қараб бойлик тўла ёки қисман ўзлаштирилади. Масалан, бино, эр кабилар ижарага, пул қарзга берилганда эгалик қилиш мулкдорнинг қўлида қолади. Бу мулкдан келган даромаднинг

бир қисми ижара ҳақи, фоиз шаклида ўзлаштирилади. Бошқа қисмини эса ижарачи ўзлаштиради. Бу мулк эгаси хоҳиши билан юз беради. Мулк эгаси мулкни тасарруф этишни маълум бир чегарада ундан фойдаланаётганга топшириши ҳам мумкин. **Фойдаланиш** - бу мулк бўлган ресурсларни ишлатиб, ундан натижа олиш, даромад топпиш ёки шахсий эҳтиёжни қондиришдир. Мулкдор мулкни ўзи ишлатганда эгалик қилиш ва фойдаланиш қўлида бўлади. Олинган натижани мулкдор танҳо ўзи ўзлаштиради. Эгалик қилиш билан фойдаланиш ажралганда мулк келтирган наф ҳам тақсимланган ҳолда ўзлаштирилади.

**Тасарруф этиш** деганда мулк бўлган бойликнинг тақдирини мустақил ҳал этиш, яъни мулкни сотиб юбориш, меросга қолдириш, асраб-авайлаб қўпайтириш ёки уни йўқотиб юборишдан иборат хатти-ҳаракатларни тушунаимиз.

Шундай қилиб, мулкчилик ягона бир бутунлик бўлиб, унинг элементлари эгалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф этишдан иборат. Улар ўртасида боғланиш қуйидагича: тасарруф қилиш фойдаланиш билан аниқланади. Фойдаланиш эса эгалик қилиш билан, эгалик қилиш эса мулк шакллари билан аниқланади. Фойдаланиш билан тасарруф этишнинг бирлиги эгалик қилишни ифодалайди. Мулкка дастлабки таъриф бешинчи асрда император Юстинианнинг «Рим ҳуқуқи» кодексида берилган бўлиб, унда мулкчилик, эгалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф этиш ҳуқуқи тарзида кўрсатилган.

Ҳозирги замон иқтисодиёт назариясининг «Институционал йўналиш» намоёндалари, таниқли америкалик иқтисодчилар, Чикаго университетининг фахрий профессори, Нобел мукофотининг лауреати **Роналд Коуз** ва Лос-Анжелес университетининг профессори **Армен Алчианлар** «Мулк ҳуқуқи» иқтисодий назариясига асос солишди. Кейинчалик, бу назария бўйича тадқиқот ўтказиш ва ундан фойдаланишда **Й. Барцел, Г. Демец, Д. Норт, Р. Познер** ва бошқалар фаол катнашдилар.

Улар биз учун ўрганиб қолганимиз мулк тушунчаси ўрнига «Мулк ҳуқуқи» атамасини ишлатадилар. Уларнинг фикрига кўра, ресурс ўзича мулк бўлмайди, балки ресурслардан фойдаланиш бўйича мулк

хукукигина уни мулкка айлантиради. Бунда «Хукук дастаси» тўлик ёки унинг айрим элементи асосида юзага чиқади.

**Тўла хукук дастаси қуйидаги 11 элементдан ташкил топган:**

1. Эгаллик қилиш, яъни бойлик устидан назорат қилиш хукуки.  
2. Ҳойдаланиш хукуки, яъни нарсаларнинг хоссаларидан ғойдаланиш хукуки.

3. Бошқариш хукуки, яъни нарсалардан ким, қандай ғойдаланишини таъминлаш масаласини хал этиш, ечиш хукуки.

4. Даромад олиш хукуки, яъни нарсалардан ғойдаланишдан келган натижаларга эга бўлиш хукуки.

5. Тасарруф қилиш (суверенлик хукуки), яъни нарсаларни бегоналаштириш, бошқача айтганда, сотиб юбориш, истеъмол қилиш, ўзлаштириш ёки йўқ қилиб юбориш хукуки.

6. Хавфсизлик хукуки, яъни бойликни экспроприация (тортиб олиш) қилишдан, ташқи муҳитдан етказиладиган зиёнлардан ҳимоя қилиш хукуки.

7. Ўз бойлигини мерос қолдириш хукуки.

8. Нарса соҳиби бўлишнинг муддаизлиги хукуки.

9. Ташқи муҳитга зарар келтирадиган ғойдаланиш усулларини тақиқлаш хукуки.

10. Қарзини тўлаш жавобгарлиги хукуки, яъни нарсадан қарзини тўлаш учун ғойдаланиш имкониятларига эга бўлиш.

11. Бузилган хукукни тиклашни таъминловчи тартиб ва институтларнинг мавжуд бўлишини таъминлаш хукуки.

Шундай қилиб, мулк хукуки деганда кишилар ўртасида неъматлар ва ундан ғойдаланиш натижасида вужудга келадиган муносабатларнинг жамият томонидан қабўл қилинган (давлат қонунлари, анъаналар, урф-одатлар, маъмурий ғармойишлар) қоидалари тушунилади.

*«Мулкчилик хукуқлари – бу маълум ресурслардан ғойдаланишни назорат этиш ҳамда бу борада вужудга келган ҳаражат ва ғойдани тақсимлаш хукуқларидир. Айнан мулкчилик хукуқлари ёки, кишиларнинг фикрларича, тегишли ўйин қоидалари жамиятдаги талаб ва тақлиф жараёнларининг айнан қай тарзда амалга ошишини белгилаб беради»<sup>22</sup>.*

*«Ҳар бир жисмоний ва юридик шахс ўз мол-мулки билан тинч-тотув яшашга ҳақлидир. Ҳеч ким ўз мол-мулкидан жамият манфаатларидан ташқари ва қонунлар ва халқаро хукуқнинг умумий тамойиллар и шартларига мувофиқ маҳрум этилмайди»<sup>23</sup>.*

<sup>22</sup> Хейне П. Экономический образ мышления. С.325.

<sup>23</sup> "Protocol I to the Convention on the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms". Council of Europe. Article 1

Ўзлаштириш учун доимо жамият томонидан белгиланган қоида тусини олган тартиблар бўлган. Институционализм назариясига биноан мулк муносабатлари ресурсларнинг чекланганлигидан келиб чиқади. Ресурслар чекланган, камёб бўлмаса, мулк ҳақида гапириш маъносиз. Ресурслардан фойдаланишда бошқаларнинг тўсқинлик қилиши мулк ҳуқуқи орқали ифодаланади. Бундай мулк ҳуқуқини, уни қадрлайдиган, ундан кўпроқ фойда оладиганларга бериш имкониятларини яратиш муҳим аҳамиятга эга. Чунки мулкни ўзи учун кераксиз ҳисоблаган ёки самарали фойдалана олмайдиган киши сотади. Натижада энди юқорида кўрсатилган мулк ҳуқуқи дастаси мулкни сотиб олган кишига тааллуқли бўлади. Мулкчиликнинг ҳуқуқий жиҳати иқтисодий томонига нисбатан бўйсундирувчи роль ўйнамайди. Бу шунда кўринадики, ишлаб чиқариш омилларига ҳуқуқий эгаллик қилмасдан, ҳеч ким ишлаб чиқариш жараёнини амалга ошира олмайди. Ишлаб чиқариш ресурслари ва ишлаб чиқарилган маҳсулотдан фойдалана олмайди. Шунинг учун ҳам мулкчиликнинг ҳуқуқий нормалари иқтисодий муносабатларнинг аниқлаштирилган, реал кўриниши ҳисобланади. Мулк ҳуқуқи ўзлаштириш жараёнида белгиланган тартиб-қоидаларга ҳар бир кишининг амал қилиши зарурлиги, аксинча, амал қилмаса, уни бузганлик учун жазолашни ифодалайди. Улар биринчидан, ишлаб чиқариш омиллари ва яратилган маҳсулот муайян шахслар (жисмоний, юридик) га тегишли эканлигини, иккинчидан мулк эгаларининг қонун билан кўрикландирилган ваколатларини, учинчидан, мол-мулкни химоя қилиш усуллари белгилаб беради.

**Конституция**да мустаҳкамланган тамойиллардан бири – хусусий мулкнинг дахлсизлиги ва давлат ҳимоясида эканлигидир. Жумладан, Асосий қонунимизнинг 53-моддасида қайд этилганидек, бозор муносабатларини ривожлантиришга қаратилган Ўзбекистон иқтисодиётининг негизини хилма-хил шакллардаги мулк ташкил этади. Давлат истеъмолчиларнинг ҳуқуқий устунлигини ҳисобга олиб, иқтисодий фаолият, тадбиркорлик ва меҳнат қилиш эркинлигини, барча мулк шаклларининг тенг ҳуқуқлилигини ва ҳуқуқий жиҳатдан баб-баравар муҳофаза этилишини кафолатлайди.

Мазкур конституциявий норма асосида қабўл қилинган қонунлар айни пайтга келиб чет эл инвестицияларини жалб этиш, тадбиркорлик субъектлари учун ортиқча маъмурий ва бошқа чекловларни бартараф қилиш, уларнинг фаолиятига доир руҳсат бериш тартиб-таомилларини қисқартириш орқали асоссиз ҳаражатларнинг олдини олиш, давлат бошқаруви ва ҳуқуқни муҳофаза қилувчи органларнинг хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятига ноқонуний аралашувини қатъий чеклашга доир ҳуқуқий асослар янада мустаҳкамлаша хизмат қилмоқда. Бу мамлакатимизда тадбиркорлик ва меҳнат эркинлиги

муҳофазасига оид конституциявий меъёрлар амалда ўзининг тўла ифодасини топаётганидан яна бир далолатдир.

Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясида фуқароларнинг хусусий мулк ҳуқуқи кафолатларини мустаҳкамлашга эътибор қаратилган. Унда, жумладан, хусусий мулкни ҳимоя қилиш ва хусусий мулк объектларидан самарали фойдаланишни амалга ошириш механизмини такомиллаштириш, хусусан, жиноят қуроли ёки маъмурий ҳуқуқбузарлик предмети сифатида мулкдан фойдаланишда мулкдорнинг айби бўлмаган ҳолларда мулкни олиб қўйиш (вақтинчалик олиб қўйишдан ташқари) ва мусодара қилишни таққиллаш тўғрисидаги қонун ҳужжатларига ўзгартиш ва қўшимчалар киритиш белгиланган.

### **Мулк типлари ва шакллари**

Иқтисодий фаолиятда билимдонлик билан иш юритиш учун мулк турлари, шакллари ажрата билиш керак. Юқорида кўриб ўтдикки, мулк муносабатлари ўзлаштириш муносабатларини ифодалайди, ўзлаштириш эса, доимо жамият томонидан белгиланган тартиб асосида амалга ошади.

Ўзлаштиришнинг қандай тарзда юз беришига кўра мулк турлари бир-биридан қуйидаги асосий мезонларга кўра ажратилади:

- мулк субъекти кимлиги;
- ўзлаштириш принципи;
- ва мулк эгалари ҳошишига кўра, мулкни уларнинг ўртасида эркин бўлиниши мумкинми ёки йўқлиги;
- мулк эгаларининг иқтисодий психологияси харақтерига кўра.

Дастлаб ўзлаштириш биргалиқда юз бериб, умумий бўлинмайдиған мулк вужудга келган. У одатда **ижтимоий мулк** деб аталади. У Кишилиқ жамияти тарихида айрим иқтисодчилар фикрига кўра, тахминан 1 млн йил давомида ҳукм сурган. Умумий биргалиқда ўзлаштириш - бу жамоага бирлашган барча кишилар томонидан ҳал қилувчи ишлаб чиқариш ресурслари ва бошқа ҳаёт кечиреш воситаларига биргалиқда тенг эгалиқ қилишдир.

Биргалиқда ўзлаштиришнинг **давлат мулки** шакли давлат келиб чиқиши билан боғлиқ. Давлатнинг ўз вазибаларини адо этиши учун давлат мулки бўлиши, яъни бойлиқни давлат томонидан ўзлаштириш зарур. Давлат мулкининг миқёси ва ундан фойдаланишнинг мақсади жамият тараққиётида объектив заруратдан келиб чиқиб ўзгариб турган. Давлат мулки хусусий ва жамоа мулкидан ўсиб чиққан.

Ҳозирги кўринишдаги давлат мулкини вужудга келтиришдаги дастлабки қадам Германия канцлери, тарихда «темир канцлер» номи билан қолган Отто фон Бисмарк номи билан боғлиқ. У 1873 йили темир йўл компанияларини инқироздан сақлаб қолиш учун Пруссия

темир йўлларини давлат мулкига айлантирган. Тамаки маҳсулотига давлат монополиясини ўрнатган. Кўпгина хусусий мулк эгалари Бисмарк фаолиятини «тамаки социализми» га ўтиш деб баҳолашган.

XX асрнинг 50-60 йилларида бошланган фан-техника инқилоби туфайли ғарб мамлакатларида катта ўзгаришлар содир бўлди. Меҳнат ва ишлаб чиқариш кооперацияси, интеграцияси натижасида давлатга қарашли йирик корхоналар ва тармоқлар вужудга келди. Давлатнинг иқтисодиётга таъсири кучайди. Капитал кўп талаб қиладиган, қилинган ҳаражатлар тезда қопланмайдиган, яхши фойда бермайдиган тармоқлар давлат ихтиёрига ўтди. Саноатда энергия манбалари, металлургия, ҳарбий-саноат комплекси, муҳим молия муассасалари, чунончи Марказий банк ва ишлаб чиқариш ҳамда социал инфрасанъити давлат мулки ҳисобланди. Саноат капитализми ва молия капитали ҳукмронлигидан сўнг ғарбда социал-иқтисодий ривожланишда янги давр қарор топди. Бунда хусусий мулк макроиқтисодиёт миқёсида давлат сектори томонидан «қисилди» (сурилади).

Давлат мулки қаторига атом, космик саноат, саноатнинг маълум турлари, йирик портлар, темир йўл, сув омборлари, каналлар, кўриқхоналар, тарихий маданият обидалари ва бошқалар қиради. Кўпчилик мамлакатларда ер хусусий мулк объектига қиради. Ўзбекистонда мулк тўғрисидаги қонунга кўра ер, сув, қазилма бойликлар, ўсимлик ва ҳайвонот дунёси давлат мулки деб эълон қилинган. Давлат мулкига давлат ташкилотлари ва муассасаларининг мулки, давлат бюджетининг маблағлари, давлатга қарашли акциялар ҳам қиради. Бундан ташқари, давлатнинг хорижда ҳам мулки мавжуд бўлади.

Бу мулк шаклларида мулкчилик ҳуқуқи нуқтайи назаридан қарасак, «ҳуқуқ дастаси» да кўрсатилган ҳуқуқлар барча кишилар учун тенг. Умумий биргаликда ўзлаштириш давридан сўнг ижтимоий мулкка тамомила қарамақарши индивидиал хусусий ўзлаштириш кириб келади.

**Хусусий ўзлаштириш** одамларнинг мулкка бойлик орттириш манбаи сифатида қарашидан келиб чиқади. Хусусий ўзлаштиришга эғалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф қилиш ҳуқуқидан ташқари, бошқариш, даромад олиш, сотиш, хавфсизликни таъминлаш, мерос қолдириш ва бошқа ҳуқуқлар ҳам қиради. Бу ҳуқуқлар моҳияти жиҳатидан жамиятда қабўл қилинган тартиб, қонун-қоидаларни ифодалайди.

Бу ўз навбатида инсон иқтисодий психологиясини ҳам шунга мувофиқ шакллантиради:

- индивидиал, эгоистик фикр юритиш асосий ўринга чиқади;
- жамият билан ҳар бир алоҳида шахснинг бегоналашуви;



– бошқаларнинг эҳтиёжини кондиришга ўз манфаатини кўзлаган ҳолда (киришилади), қатнашилади;

– хусусий мулк асосида бойлик орттириш кўзланади;

– жамиятда бойликни хусусий мулк асосида табақаланиш ғояси устун бўлади;

– хусусий мулк муқаддас, дахлсиз, инсоннинг табиатига мос тушадиган мулк тарзида тасаввур этилади;

– ўз мулкни иқтисодий реализация қилиш орқали мулк эгасининг шахсий манфаатдорлиги амалга ошади, таъминланади.

Хусусий ўзлаштириш икки турда бўлиб, бир-биридан катта фарқ қилади. Биринчисида ишлаб чиқариш омилларининг эгаси ўзи меҳнат қилади, иккинчисида эса ёлланган ишчилар. Мувофиқ равишда хусусий мулкнинг икки тури мавжуд бўлади:

а) барча ишлаб чиқариш омилларининг ягона эгасига тегишли бўлган мулк ёки индивидуал хусусий мулк;

б) ишлаб чиқаришнинг меҳнат омили билан бошқа омиллар эгаси алоҳидалашган хусусий мулк.

Хусусий мулкнинг биринчи турига деҳқон, хунарманд ва бошқа шунга ўхшаш ўз меҳнат воситалари билан ўзи меҳнат қиладиганлар киради. Ишлаб чиқариш барча омилларининг эгаси сифатида яратилган барча маҳсулотни меҳнат омили эгасининг ўзи ўзлаштиради. Ҳар бир киши ўзи меҳнат қилар экан, ўз мулкидан асраб-авайлаб, самарали фойдаланишга ҳаракат қилади. Мулкдан фойдаланиш натижасида фаровон яшаш учун чуқур манфаатдорлик ётади. Шунинг учун ҳам хўжалик юритувчи ўз хўжалиги ва олаётган даромади барқарор бўлиши учун кучи ва маблағини аямай ҳаракат қилади. Бир кишининг ўзида ҳам мулк эгаси, ҳам меҳнаткаш мужассамлашганда ишлаб чиқариш омилларидан энг самарали фойдаланилади. У эркин, бошқалар томонидан эзилмайди, эксплуатация қилинмайди. Бошқача айтганда, меҳнат омилига тегишли маҳсулот (даромад) бошқа омил эгаси томонидан ўзлаштириб олинмайди.

Унга «мулк ҳуқуқи» нуктайи назаридан қаралса, «мулк ҳуқуқи дастаси» да кўрсатилган барча ҳуқуқлар унинг якка ўзига тегишли.

Хусусий мулкнинг иккинчи турида меҳнат омилидан бошқа омиллар мулк эгасига тегишли бўлиб, ишлаб чиқариш натижаси ҳам унга қарашли бўлади. У нисбатан катта миқдорда мулкка эгалик қилиб, йирик ишлаб чиқариш, яъни йирик хўжалик ташкил этиб, иқтисодий фаолият юритади. Бунда ишлаб чиқариш жараёнида меҳнат омили билан бошқа омилларнинг бирикиши икки усул билан амалга оширилади:

1) ноиқтисодий, яъни мажбурий меҳнат орқали;

2) иктисодий йўл билан, яъни иктисодий рағбатлантириш, ҳақ тўлаш йўли билан меҳнатга жалб қилиш орқали.

XV-XIX асрларда ғарбий Европада янги социал-иктисодий тизим: капитализмнинг дастлабки, тарихда «саноат капитализм» деб ном олган босқичи қарор топди. Бу босқичда хусусий капиталистик тадбиркорлик принциплари тўла намоён бўлади. Бош иктисодий омил яқка хусусий мулк эгаси бўлиб, у қорхона эгаси сифатида ишлаб чиқаришни ўзи бошқаради. Шундай хўжалик фаолиятини А. Смит ва Д. Рикардо назарий жиҳатдан ёритиб беришган. Капитализм босқичига ўтилиши билан буюқ тарихий жараён - инсониятнинг индустриал ишлаб чиқаришга ўтиши бошланди. Бу техника ва ишлаб чиқаришни ташкил этишда катта сифат ва миқдор ўзгаришларига йўл очди. «Буғ асри» дан «Электр асри» га ўтилиши меҳнат кооперацияси масштабининг кенгайиши, капиталнинг тўпланиши ва марказлашувини кучайтирди.

Оқибатда микроиктисодиёт тамомила янги кўринишга эга бўлди. Кўплаб йирик қорхоналар ажралиб, ишлаб чиқаришда ҳуқмрон мавқени эгаллашга киришди. Бу йирик қорхоналар миллий иктисодиётнинг барча тармоқларида ўз маҳсулотини реализация қилиш учун ҳамма имкониятларини ишга солишга киришди. Йирик саноат капитали билан банк капитали қўшилиб молия капитали вужудга келди. Мулкчиликнинг янги типи: биргалиқда қўшилган улушга қараб ўзлаштириладиган мулк келиб чиқди.

Мулкчилик янги типининг шаклланишига кўп жиҳатдан фан-техника инқилоби натижасида янги, катта капитал талаб қиладиган соҳаларнинг пайдо бўлиши сабаб бўлди. Бунда биринчидан, алоҳида капиталистларнинг капитали етмаслиги, иккинчидан, рақобатда мағлуб бўлиб, банкрот бўлиши туфайли мол-мулкдан ажралиб қолиш хавфи муҳим роль ўйнади. Мулкчиликнинг янги, учинчи типидан - **умумий ва хусусий ўзлаштириш** биргалиқда амалга ошади. Бундай аралаш ўзлаштиришга қуйидаги сабабларга кўра эришилади:

1. Бу мулк умумий мулкка барча қатнашчилар қўшган ҳисса асосида ташкил топади.

2. Биргалиқдаги ҳиссадорлик асосида ташкил топган бу мулкдан умумий мақсад ва ягона бошқарув асосида фойдаланилади. Одатда, ҳар бир ҳисса қўшган мулк эгасига умумлашган мулкни бошқаришда меъёрий имкониятлар берилди.

3. Хўжалик фаолиятини пировард натижаси ҳар бир кишининг қўшган ҳиссасига кўра тақсимланади.

Бу мулк типи ҳам одамларда маълум иктисодий психология вужудга келишига таъсир кўрсатади:

– индивидуал-жамоачилик туйғуси;

– умумлашган мулк эгалари мулк ва ундан олинадиган даромад барқарорлигини таъминлашга ҳаракат қиладилар;

– хусусий иқтисодий манфаатдорлик жамоанинг умумий манфаати билан қўшилиб кетади;

– кишиларда ҳар бир кишининг даромади умумий даромадга, умумий муваффақиятга боғлиқлиги ҳақида тушунча пайдо бўлади.

– Ҳамкор (улуш асосида биргаликда ташкил топган) мулк қуйидаги аниқ шаклларда намоён бўлади:

– акционерлик жамияти (корпоратив) мулки;

– қатнашувчиларнинг пай мулкига асосланган кооператив мулк;

– ширкатлар мулки;

– йирик хўжалик бирлашмалари (ассоциация, иттифоқ ва бош-қа шунга ўхшашлар) мулки;

– қўшма корхоналар (миллий ва хорижий капитал билан);

– турли шаклдаги жамоалар мулки.

Агар мулкчиликнинг биринчи типидида мулк умумий, бўлинмайдиган, ҳар бир кишининг индивидуал манфаати умумий манфаатга тўлалигича бўйсундирилган бўлса, учинчи типидида аввалдан бош умумий мулк унинг қатнашчилари хусусий мулкидан ташкил топган. Ҳар бири ўз улушидан манфаатдор. У иккинчи мулк типидан ҳам фарқ қилади. Агар классик капитализмда ишлаб чиқариш воситаларига яқка капиталистнинг ўзи эгалик қилса, учинчи типда мулк эгаси аноним, яъни барча улуши борларнинг биргаликдаги мулки бўлади.

Учинчи тип мулкнинг энг кенг тарқалган шакли акционерлик жамияти, яъни корпоратив мулкдир. Бу мулк эгалари биргаликдаги мулкдаги ўз улушларини хоҳлаган пайтларида сотишлари мумкин. Шунинг учун мулк ҳажми ўзгармагани ҳолда мулк эгалари таркиби ўзгариб туриши мумкин. Ундан ташқари, индивидуал, яқка капиталистик мулкда капитални мулк эгаларининг ўзи бошқарса, акционерлик жамияти фаолиятини махсус профессионал бошқарувчилар - менежерлар бошқаради. Улар маълум муддатга ҳар икки томоннинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари кўрсатилган шартнома (контракт) асосида ишлайдилар. Агар капитал эгасининг капитали ўз маблағини ишлаб чиқаришга қўйиш туфайли кўпайса, акционерлик капитали четдан пул маблағларини, айниқса банк маблағларини жалб қилиш орқали кўпайтирилади.

Акционерлик шакли ниҳоятда мослашувчан. У турлича социал-иқтисодий мазмунга эга бўлиб, ундан алоҳида кишилар манфаати ёки социал гуруҳлар, ёки давлат манфаати йўлида фойдаланиш мумкин. Бу акциялар назорат пакети кимга тегишли бўлишига боғлиқ.

Назорат пакети кимнинг қўлида бўлишига қараб, акционерлик жамиятлари алоҳида кишилар, бошқа компаниялар, давлат ёки меҳнат жамоаси назоратидан ажратиш мумкин. Охирги пайтларда ғарбдаги мамлакатларда нисбатан унча катта бўлмаган бутунлай меҳнат жамоаларига тегишли бўлган акционерлик жамиятлари миқдори ўсиб бораётти. Масалан, АҚШда 10 мингдан ортиқ, шундай корхоналарда 10 млн дан ортиқ киши банд.

Учинчи тип мулкчилик шакллари мулкчилик ҳукуки нуқтайи назаридан қарасак, унинг ҳеч қайси шаклига «мулк ҳукуки» тўлиқ дастаси тегишли эмас.

Турли шаклларига мулк ҳукукининг турли комбинациялари тўғри келади. Реал ҳаётда мулкчиликнинг учала типига мувофиқ равишда вужудга келган аниқ мулк шакллари асосий қисми микроиқтисодиёт миқёсида ташкил топган. Микроиқтисодиётдаги туб ўзгаришлар натижасида, хусусий мулкнинг роли ва аҳамиятининг пасайиши содир бўлди. *Профессорлар П. Самуэлсон ва В. Нордхауслар бу ҳақда шундай деганлар: «Капитализмнинг табиати ўзгарди: хусусий мулк илгаригига қараганда камроқ хусусий, эркин корхоналар эса камроқ эркин бўлиб қолди».*

Натижада XX аср охиридан бошлаб макроиқтисодиётда классик капитализм ўз хоссаларини йўқотди, у «соф капитализм» бўлмай қолди. Шундай қилиб, ҳозирги пайтда иқтисодиётда мулкчиликнинг уч: ижтимоий, хусусий, аралаш типи ва уларга хос турли шакллари мавжуд:

1. Давлат (умумий, бўлинмайдиган) мулки.
2. Хусусий мулк (индивидуал, хусусий капиталистик).
3. Ҳамкор (пай асосида ташкил топган умумий мулк, яъни биргаликда қўшилган улушга қараб ўзлаштирилаётган) мулк.

Натижада турли укладлардан ташкил топган иқтисодиёт вужудга келди.

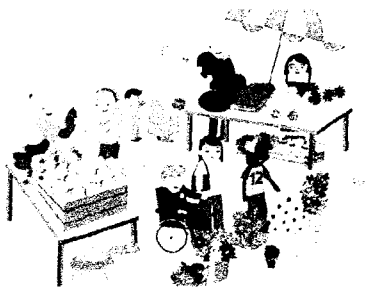
Уклад – бу хўжалик юриштининг социал-иқтисодий шакли. Ижтимоий-иқтисодий уклад мамлакатнинг иқтисодий секторида ишлаб чиқариш омилларига мулкчиликнинг бирон-бир шаклига мувофиқ суратда вужудга келган иқтисодий муносабатларни, хўжалик юришти шаклини ифодалайди.

Кўп укладли иқтисодиёт турли мулк шакллари ва ҳар хил хўжалик турлари яхлитлигидан ташкил топган иқтисодиётдир.

# III БОБ. БОЗОР. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ҚОНУНЛАРИ.

## 3.1. Бозор ва унинг турлари

Бозор иқтисодиёти бу нимани, қанча ва ким учун ишлаб чиқариш зарурлигини, бозордаги талаб ва таклифга қараб муқобил танлов асосида ҳал этилишини билдиради. Кишилар бозор деганда савдо-сотик юритиладиган жойни тушуниб келишган. Бозорларни ўша жой номлари билан аташадилар. Аслида савдо-сотик бир ерга беркитилган нарса эмас, у, ҳатто, масофада ва виртуал юз беради. Бунинг мисоли интернет савдосидир, бу ерда савдо-сотик иштирокчилари бир-бири билан учрашмаган ҳолда электрон алоқалар ўрнатиб олди-сотди қиладилар. Бозор алоқалари кенг камровли, булар – магазин, дўкон, супермаркет, гипермаркет, савдо уйлари, салонлари, марказлари, биржалар (лот. “бурса” – ҳамён), ресторанлар, кафелар ва, ниҳоят, деҳкон ва махсус буюм бозорларида юз беради.



Илмий жиҳатдан қаралганда, бозор – бу сотувчи ва харидорларнинг товарларни пул воситасида олди-сотди қилиш борасида юзага келадиган ўзаро манфаатли иқтисодий алоқалардир. Бозор манфаатларни уйғунлаштиради. Шунга кўра манфаатлар реал ва нореал тус олади. Реал манфаатда бу пул таъминланган даражада бўлса нореал манфаатда бу орзу-ҳавас даражасида қолишида намоён бўлади.

Бозорда сотувчи ва харидорлар бир-бирига дуч келади. Сотувчилар маълум турдаги товарларни бозорга чиқариб, уни маълум нарҳда харидорларга талиф этувчилар бўлади. Булар жумласига фирмалар, акционерлик жамиятлари, фермер хўжаликлари, деҳкон хўжаликлари, якка тартибда ишловчилар, ёлланма ишчилар ва давлат идоралари қиради. Айни пайтда, шуларнинг ўзи бозорда харидор вазифасини ҳам ўтайди. Улар бозорда бир нарсани соца, бошқасини сотиб оладилар. Фирма (лот. “фирмус” – доимий) бозорда ўз товарини соца, бозордан ўзига керакли асбоб-ускуна, хомашё, ёқилғи ва турли материалларни сотиб олади. Ишчи ўз кучини бозорда сотгани ҳолда, тирикчилик учун керакли товарларни бозордан харид этади. Хўш, товарнинг ўзи нима?

*Товар – бу бозорда пул воситасида айирбошланадиган, яъни олди-сотди қилинадиган маҳсулот ва хизматлардир.*

Товарлар ишлаб чиқаришда яратилади, сўнгра бозорга чиқарилади, у ердан сотиб олингач, истеъмолга келиб тушади. Товарлар дунёси ғоят бой ва ранг-баранг бўлади. Ҳозир ер юзида 25 млн хил товарлар айирбошланади. Йирик гипермаркет харидорларга 20–25 минг хил товарларни таклиф этади. Товар сотилганда у пулга айирбошланади, у сотиб олинганда эса пул товарга айирбошланади. Пул бозор алоқаларига хизмат қилувчи ҳаммабоп иқтисодий восита. Шу сабабли бозор иқтисодиёти пулга асослангандир.

Бозордаги харидорлар – маълум миқдордаги товарларни маълум нархда сотиб олиш иштиёқидаги ва бунинг учун пули бор бўлганлардан иборат.

Бозордаги товарни сотиб олиш учун пул керак, бунинг учун эса ниманидир сотиш керак, шу боис харидор сотувчи вазифасини ҳам ўтайди. Бозор ҳар икки томоннинг ҳожатини чиқаргани учун манфаатли бўлади, чунки сотувчи ўз товарини пуллашдан манфаат топса, харидор ўзига керакли товарни топиб, истеъмол этишдан манфаат кўради.

Бозордаги алоқалар икки йўсинда, яъни бевосита ва билвосита амалга ошади. **Бевосита** алоқа ўрнатилганда ишлаб чиқарувчи товарини истеъмолчига ўзи сотади, улар ўртасида ҳеч ким турмайди. Масалан, тикувчилик фирмаси ўзи тиккан кийимларни истеъмолчиларга ўзининг дўкони орқали сотади.

**Билвосита** алоқа ўрнатилганда, ишлаб чиқарувчилар ўз товарларини савдо фирмаларига беради, улар эса буни истеъмолчига сотади. Масалан, айтилган фирма ўзи ишлаб чиқарган кийим-кечакни савдо марказига ёки мол-буюм бозоридаги кичик савдогарларга сотади. Бунда истеъмолчи товарни корхонадан эмас, балки мана шулардан олади. Бу ерда савдодаги воситачилик келиб чиқади. **Воситачилик** вазифаларини бозор инфратузилмаси (лот. “инфра” – куйи ва “структура” – тузилиш) амалга оширади.

**Бозор инфратузилмаси бозордаги иқтисодий алоқаларни амалга оширишга хизмат қилувчи фирмалар, ташкилотлар ва муассасалардир.** Булар бозордаги сотувчи ва харидорларни бир-бирига боғлаб туради. Бозор инфратузилмасини биржалар, савдо уйлари, аукционлар, брокерлар ва диллерлар фирмалари ташкил этадики, буларнинг фаолияти бозорнинг ривожланишига хизмат қилади.

Бозорнинг катта ёки кичиклигини унинг кўлами белгилайди. **Бозор кўлами** – бу бозорда олди-сотди қилинган товар ва хизматларнинг ҳажмидир. Бу савдо-сотикнинг пулга чақилган миқёси яъни товар муомиласи ҳисобланади. Бу товарнинг миқдорига ва ҳар бир товарнинг нархига боғлиқ. Масалан, бозорда 1 млн товар бўлиб, унинг ҳар бири 1,5 минг сўмдан сотилди, бунда товар

айланмаси 1 млн X 1,5 минг = 1,5 млрд сўм. Шу бозор кўлами бўлади. Бозор кўламининг катта-кичиклигини биринчидан, қанча товар ишлаб чиқариш зарурлигини, иккинчидан, бозорда қанча товар сотиб олиш мумкинлигини белгилайди.

Шуларга қараб бозорнинг қуйидаги турларини ажратиш мумкин:

1. **Товар ва хизматлар бозори.** Бу икки қисмдан иборат:

а) истеъмол товарлари бозори. Бу харидорлар пулига қараб бойлар (элита), ўрта ҳоллар (омма) ва камбағаллар (арзон товарлар) бозорига ажралади;

б) ресурслар ёки ишлаб чиқариш воситалари бозори.

2. **Меҳнат бозори** ёки иш кучи бозори. Бу ерда кишиларнинг меҳнати сотилади.

3. **Молия бозори.** Бу молиявий активлар, яъни қимматли қоғозлар (акция, облигация, сертификатлар, пул (кредит) ва валюта бозори).

4. **Дефицитли** (лот. “дефисит” – етишмовчилик) ва **дефицитиз**, яъни товарга тўйинган бозор.

5. **Эркин** (харидор ва сотувчилар кўп) ва монопол (лот. “монос” – харидор ва сотувчилар озчилик ёки танҳо) бозор.

6. **Ички** (махаллий, ҳудудий ва миллий) ва ташқи (давлатлараро ва халқаро) бозор

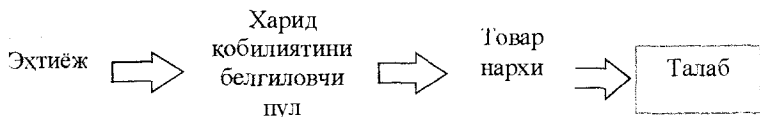
Бу бозорлар ўз иштирокчиларининг сони, иқтисодий куч – қудрати, бозордаги маъқеи, товарлар таркиби ва, ниҳоят, ўз кўлами билан ажралиб туради.

### 3.2. Талаб ва таклиф назарияси.

Бозордаги харидор товарга ўз талабини билдирса, бунга жавобан сотувчи ўз товарини унга таклиф этади. Харидор ва сотувчининг алоқаси талаб ва таклиф муносабати шаклига киради.

**Талаб – бу харидорларнинг маълум нарх билан, маълум вақт давомида товарни сотиб олиш иштиёқини билдиради.**

Талаб асосида эҳтиёж ётади. Аммо талаб бўлиши учун товарнинг харидорга зарурлиги, яъни наф келтира олиши кифоя қилмайди, чунки товарни сотиб олиш учун харидорнинг қурби, яъни пули етиши шарт. Шундай экан, бозордаги туяга талаб хусусидаги мақол бежиз тўқилмаган экан: “Туя бир танга, қани ўша бир танга? Туя минг танга мана ўша минг танга”. Хуллас, эҳтиёж тўлаш учун етарли пул билан таъминлангандагина талабга айланади. Автомашинали бўлиш эҳтиёжи ҳаммада бор, лекин автомашинани олиш учун етарли пул айрим кишиларда, яъни пулдорларда бўлади. Эҳтиёж пул ва товар нархи орқали талабга айланади (3.1-расм):

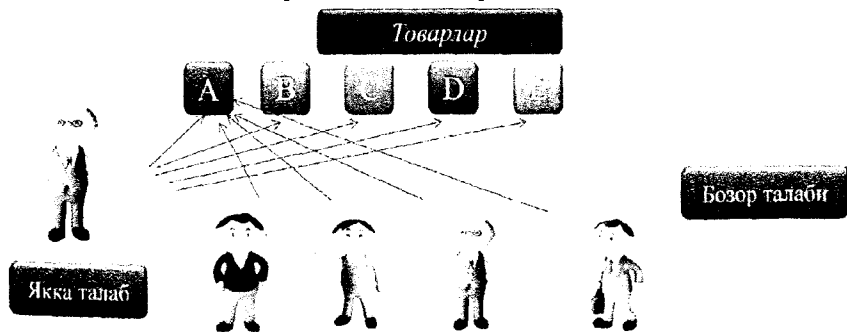


### 3.1-расм. Талабнинг юзага келиши

Талабнинг турлари ғоят кўп. Масалан, якка талаб ва бозор талаби бор (3.2-расм).

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

Ҳар бир шахс ёки хонадоннинг ўзига хос талаби мавжуд, чунки талаб унинг диди, таъби ва қўлидаги пули миқдорига, нарх-навога боғлиқ бўлади. Шубҳасиз, ёш билан қарининг, мактаб ўқувчиси билан олимнинг, ишчи билан дехқоннинг, соғлом билан беморнинг, бой билан камбағалнинг талаби бир хил эмас. Кишилар индивидуал (лот. “индивидуум” – якка) талаби билан бозорга чиқади, бозорда эса харидорлар кўпчилик, шу сабабли якка талаб билан бирга уларнинг умумий талаби ёки бозор талаби ҳам бор.



3.2-расм. Талабнинг турлари

Кўпчилик харидорларнинг муайян товарни сотиб олишга бўлган талаби бозор талаби дейилади.

**Бозор талаби** йиғма талаб, унга барча харидорлар талаби таъсир этади, бу харидорлар сони ва товар нархига боғлиқ бўлади. Харидорлар қанчалик кўп бўлса ва нарх арзон бўлса, бозор талаби шунча ортади. Аммо бунинг чегараси ҳам бор, чунки талабнинг ортиши унинг қондирилиш даражасига боғлиқ бўлади. Талаб қондирилгач, нархнинг пасайиши бозор учун аҳамиятсиз бўлиб қолади. Бунинг сабаби товар нафлигининг максималлашуви (фран. “махимал” – энг юқори даражага етиши) бўлади. Демак, талабга товарнинг харидор учун нақадар нафли бўлиши ҳам таъсир этади.



Нафлилик товарларнинг кераклигини билдирса, уларнинг нархи харид этиш имкониятини ифодалайди, чунки товарга пулнинг этиш ёки етмаслиги унинг нархига боғлиқ. Шу сабабли харидор товарнинг нафлидигини унинг нархи билан таққослайди.

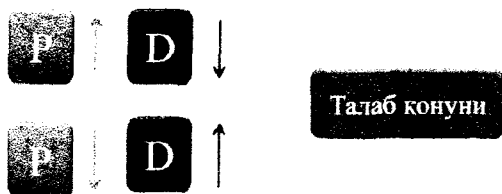
**Товарнинг қадр – қиймати** деган нарсa борки, бу ўзида товарнинг нақадар наф келтира олиши ва неча пул туришини мужассамлайди. Шунга қараб бозорда товар хариди юз беради.

Товар нархининг талабга таъсирини талаб қонуни ифода этади. Талаб қонуни-бозордаги талабнинг товарлар нархига нисбатан тескари мутаносибликда ўзгаришини билдиради.

**Талаб қонунига** биноан бошқа шарт – шароит ўзгармаган ҳолда нарх ошса, талаб миқдори қисқаради, нарх пасайса, аксинча, талаб ортади. Демак талаб қонуни нарх ва талабнинг ўзаро боғлиқлигини билдиради. Нарх тушса илгари муайян товарни сотиб олишга қурби етмаганлар уни харид этиш имконига эга бўладилар, яъни энди бунга уларнинг пули этади. Айни вақтда шу товарни олдин олиб юрганлар ҳам энди уни кўпроқ харид эта оладилар.

Нархнинг ўзгариши бир товарга бўлган талабни бошқасига, яъни ўринбосар товарга кўчиради. Нархи ўзгармаган товар арзонлашган товарга нисбатан қиммат бўлади, шу сабабли харидор арзон товарни хуш кўриб, уни кўпроқ олади.

Нарх ошганда талаб қисқаради, харидорлар муайян товарни камроқ оладилар ёки уни олмай кўядилар. Нархи ошган товарга бўлган олдинги талаб нархи ошмаган товар томон бурилади. Масалан, писта ёғи қимматлашса, талаб соя ёғига ошади



3.3-расм. Талаб қонуни

Талаб қонунига кўра талаб билан нарх ўртасида миқдорий боғлиқлик бор, лекин бу мутлак эмас, чунки талабга нархдан бошқа омиллар ҳам таъсир этади.

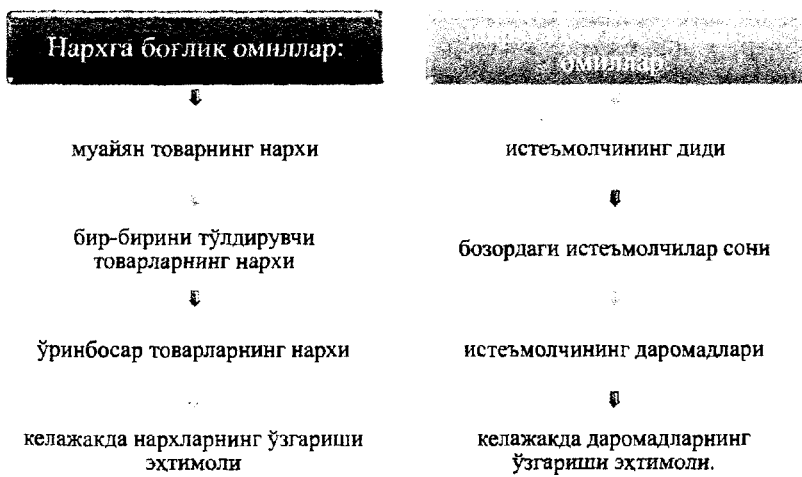
*Реал иқтисодий ҳаётда баъзан бу қондага зид бўлган, яъни айрим товар нархининг ўсиши билан унга бўлган талаб миқдорининг янада ортиши ҳолати ҳам учрайди. Бу ҳолат Гиффен самараси деб аталади.*

Талаб қонуни амал қилган шароитда нархнинг ўзгариши талаб эластиклигини (юнон. “еластос” – мослашувчи) юзага келтиради.

Нархнинг ўзгаришига нисбатан талабнинг ўзгариш даражаси талабнинг эластиклиги дейилади. Агар нархга нисбатан талаб кучлироқ ўзгарса, эластиклик кучсизроқ ўзгарса ноэластик талаб юзга келади.

Ноэластик талаб эркин бозор табиатига мос келмайди, товарларни кўплаб ва арзон ишлаб чиқаришга ундамайди. Бозорда шундай вазият ҳам бўладика, талаб нархга жавобан мутлақо ўзгармайди. Агар оила хар куни 2 дона буханка нон олса, бу унинг кундалик талаби, нархнинг ўзгариши бу талабни на оширади, на қискартиради. Мабодо бу талаб ўзгарса, унинг сабаби нон нархининг ўзгариши эмас, балки оила даромадининг ўзгариши ёки бошқа озиқ-овқат товарлари нархининг ўзгариши бўлади. Энг зарур ва кундалик товарлар ҳам борки, уларга талаб ноэластик бўлади, булар энг муҳим озиқ-овқат, кийим-кечак ва рўзғорга керак майда-чуйда товарлардир.

Нарх ўзгармаган тақдирда ҳам талаб ортиши ва қисқариши мумкин. Бу бошқа омиллар борлигидан дарак беради.



### 3.4-расм. Талабга таъсир этувчи омиллар

Булар орасида энг муҳими харидорнинг даромади бўлади, чунки бу харид қобилиятини белгилайди. Иқтисодиётда шундай алоқадорлик тартиби борки, унга кўра нарх барқарор бўлганда кишиларнинг харид қобилияти улар даромадининг ўзгаришига тўғри мутаносибликда бўлади, яъни даромад қандай ўзгарса, харид қобилияти шунинг ортидан боради. Аммо бу даромаднинг қандай қисми харид фондини ҳосил этишига ҳам боғлиқ. Даромаднинг талабга таъсири даромад самараси деб юритилади. Даромад қисқарганда талабнинг камайиши

салбий самара ҳисобланади. Даромад ортган пайтда талабнинг ҳам ортиши ижобий самара бўлади. Даромад самарасини талабнинг даромадга қараб эластиклик коэффициенти кўрсатиб беради. Бу даромаднинг ўзгаришига қараб талаб нақадар ўзгарганлигини билдиради.

*Истеъмолчилар даромади ва улар томонидан сотиб олинadиган товарлар миқдори ўртасидаги боғлиқлик немис иқтисодчиси ва статисти Эрнст Энгель (1821-1896) томонидан чуқур тадқиқ этилган. Шунга кўра, истеъмолчи даромади билан у томонидан сотиб олиниши мумкин бўлган товарлар миқдори ўртасидаги ўзаро боғлиқлик Энгель қонуни дейилади.*

Ноэластик талаб бозор яхши ишламаслигини билдиради, чунки харидор пулига яраша товарларни топа олмаган бўлади. Ноэластик талабни эластик қилиб бозорни кенгайтириш учун унга харидорга маъқул товарларни кўпайтириб, талабни тўлароқ қондириш керак.

Даромадга боғлиқ эластиклик товарларнинг қандайлигига ҳам боғлиқ. Нуфузли товарлар борки, уларга талаб даромад миқдорига камдан кам боғлиқ бўлади. Масалан, хонадон даромади 10 минг доллар, 1 литр сут 3 доллар, уни хонадон ҳар кун олиб келган. Хонадон даромади 12 минг долларга етди ёки 8 минг бўлиб қолди. Барибир у 1 литр сутга талаб билдиради, чунки бундан ортиғи унга керак эмас. Нуфузли товарлар борки, уларни истеъмол этмасликни иложи йўқ. Масалан, қўл телефони айtilган хонадон даромади 8 минг доллар бўлса, битта телефонга талаб билдиради, даромади 10 минг бўлса, у 3 телефон олади, чунки бу болаларга ҳам керак. Бу ерда эластиклик бор.

Даромад самараси тахлилидан хулоса қилсак, *бозордан кўп пул топиш учун у ерга кўпроқ нуфузли товарларни олиб келиш керак бўлади.*

Талабга харидорлар сони ва улар нимани кутиши ҳам таъсир этади. Харидорлар кўпайса талаб ошади ва, аксинча. Харидорлар нархни ортишини кутишса, уларнинг талаби кўпаяди, нархнинг пасайиши кутилса, талаб вақтинча қисқаради. Масалан, эрта ёзда мева қиммат бўлади, уни пишиқчилик палласида арзонлашувини кутиб ўз талабини қисқартиришади.

Бозорда *ўринбосар товарлар* мавжуд бўлса, талаб уларнинг биридан бошқасига ўтади, лекин булар бир хил эҳтиёжни қондириши керак. Масалан, чанқоқбосди ичимликлар бозорида “Кока-кола”га талаб “Фанта”га, ундан эса “Спрайт”га ва, ниҳоят, қвасга ўтиши мумкин. *Бир-бирини тўлдирувчи товарлар* борки, улардан бирининг оз-кўп бўлиши бошқасига талаб чакиради. Масалан, автомашина кўп бўлса, бу бензинга талабни оширади. Агар эски машиналар кўп бўлса, бу эҳтиёт қисмлар ва автохизматга бўлган талабни оширади. Талабга

одамларнинг диди, кайфияти ва нимани хуш кўриши ҳам таъсир этади. Харидорлар диди ҳар хил, шунга қараб улар бир хил ёки ўринбосар товарларга ҳар хил талаб билдиради.

Товарларни нақдига эмас, балки насияга (қарзга) сотиш ҳам борки, бунда пули йўқлар ёки пули озлар ҳам товарга талаб билдириб бозорни кенгайтиради.

Шундай товарлар ҳам борки, уларнинг дизайни яхши, лекин ўзи пишиқ эмас. Улар тезда ишдан чиқиб, янгисига талаб чақиради. Таъмирлаб бўлмайдиган товарлар кўп бўлса, улар янги товарга талаб чақиради. Масалан, стержени алмаштириладиган ручка бўлса, фақат стерженга талаб бўлади. Бордию стержен алмаштирилмайдиган бўлса, бутун ручкага янги талаб пайдо бўлади. Бундай товарларни бир мартабалик товарлар деб юритишади.

#### Молбозор даллели ва Насриддин Афанди



#### 3.5-расм. Молбозори даллоли ва Насриддин Афанди

Талабга об-ҳаво ҳам таъсир этади. Қиш қаттиқ келса, иссиқ кийимга талаб ошади, агар у юмшоқ келса, айтилган талаб ошмайди.

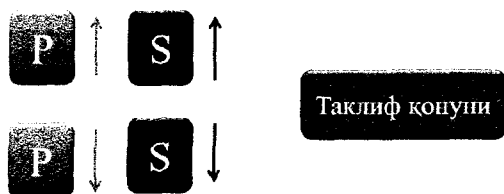
Реклама (лот. “ресламо” – бакирмоқ) талаб чақирувчи энг кучли восита саналади. Сотувчилар рекламага пулни қанча кўп сарфласалар, шунчалик улар товарига кизиқиш кучайиб талаб ошади. Натижада товарларнинг сотилиши кўпайиб, рекламани самарали қилади. Рекламага Афанди ҳам қаттиқ ишонган экан (3.5-расм).

Харидор талаби бозорда юз берадиган истеъмолчи танлови қондасига биноан юз беради. Бу қондага биноан *харидор* ўз

*истъмолини максимумлаштириш мақсадида ўзининг харид қурбига қараб нафлилиги энг юқори бўлган товарларни бозордан танлаб олади.* Танлов муқобил кечади, бунда товарлар уларнинг қад-қимматига қараб, яъни сифати ва нарҳини киёслаган ҳолда, уларга афзаллик берилади.

Афзаллик айрим товарлар ва товарлар тўпламига берилади, шу сабабли уни харид этадилар. Танлов учун пулдан ташқари товарлар ҳам кўп бўлиши лозим. Дефицитли бозорда товарлар етишмаганидан танлов мутлақо бўлмайди ёки чекланади. Аксинча, дефицитиз бозорда танлов тўла амалга ошади, чунки бозор товарларга тўйинган бўлади. Бунга эришиш учун товарлар бозорга табора кўпроқ таклиф этилиши талаб қилинади.

Талаб бор ерда таклиф ҳам пайдо бўлади. *Товарлар таклифи муайян вақтда бозорга чиқарилган ва келтирилиши мумкин бўлган ҳамда маълум бир нарх қўйиб сотиладиган жами товарлар суммасидир.*



3.6-расм. Таклиф қонуни

Таклиф барча ишлаб чиқарилган маҳсулотлар эмас, балки унинг сотишга мўлжалланган қисми яъни товар маҳсулотидир. Масалан, фермер хўжалигида 100 тонна буғдой етиштирилган бўлса, шундан 10 тоннаси хўжалиkning ўзида ишлатиш учун қолдирилади, 2 тоннаси неснобуд бўлди, бозорга 88 тонна дон тушди, мана шу дон таклифни ташкил этади. Таклифнинг ҳажми товарларнинг миқдорига ва ҳар бир товар нарҳига боғлиқ. Бизнинг мисолимизда товар миқдори 88 тонна, агар ҳар тонна буғдой нарҳи 800 минг сўм бўлса, таклиф ҳажми ( $88 \times 800000 = 70400000$ ) 70,4 млн сўм бўлади.

Товарларни таклиф этишдан олдин уларни ишлаб чиқариш керак, бунинг учун эса ресурслар сотиб олинади. Таклиф ҳам икки хил бўлади. Бири – яқка таклиф бўлиб, бу айрим ишлаб чиқарувчиларнинг маълум бир товарни таклиф этишларида намоён бўлади. Иккинчиси – умумий ёки бозор таклифи бўлиб, барча ишлаб чиқарувчиларнинг муайян турдаги ёки ўхшаш товарларни таклиф этишларидир. Масалан, бозорга бир деҳқон хўжалиги томонидан 0,5 тонна сут таклиф қилиниши бу яқка таклиф, 500 та деҳқон хўжалик томонидан 300 тонна

сут таклиф этилиши жами бозор таклифи хисобланади. Таклиф ҳам талаб сингари тез-тез ўзгариб туради, бунга кўпгина омиллар таъсир этади, улар орасида энг муҳими товарлар нархининг ўзгаришидир. Нарх билан таклифнинг ўзаро боғлиқ бўлишини бозордаги таклиф қонуни изоҳлайди. *Таклиф қонуни таклифнинг миқдори нархга нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаришини билдиради.* Бу қонунга биноан нарх ошса, таклиф ҳам ортади, нарх пасайса у қисқаради.

Нархга боғлиқ омиллар:

муайян товарнинг нархи

ресурслар нархи

бошқа товарлар нархи

нарх ўзгаришининг қутилиши

ишлаб чиқариш технологияси;

солиқ ва субсидиялар;

бозордаги сотувчилар сони.

### 3.7-расм. Таклифга таъсир этувчи омиллар

Таклиф қонунига биноан нархга жавобан таклиф миқдори тўғри мутаносибликда ўзгарар экан, буни таклиф эластиклигида кўриш мумкин. Нарх ўзгаришига нисбатан таклифнинг ўзгариш даражаси *таклиф эластиклиги* дейилади. Бозорда таклиф ҳар доим ҳам нархдан устун даражада ўсавермайди. Агар таклифнинг ўзгариши нархнинг ўзгариш даражасидан паст бўлса, таклиф ноэластик бўлади. Мисол учун, бозорда рисола шаклидаги китобнинг нархи 5000 сўм бўлганда, 10 минг дона рисола таклиф этилиб, жами таклиф миқдори 50 млн сўмни ташкил этади ( $10000 \times 5000 = 50$  млн). Китоб нархи 7000 сўм бўлса, 40 фоизга ошган бўлади. Бунга жавобан нашриёт қўшимча равишда 1000 дона рисолани бозорга чиқаради, яъни жами таклиф 10 фоизга кўпаяди. Нархга қараб таклифнинг ўзгариши товарни ишлаб чиқариш нақадар фойда беришига қараб юз беради. Бироқ таклифни қисқартириш осон бўлгани ҳолда таклифни кўпайтириш қийин кечади, чунки ишлаб чиқаришга қўшимча ресурс ташлаш зарур, бу эса вақт талаб қилади (3.7-расм).

Нарх ошишига жавобан таклиф бирдан кўпаймайди. Бу кўпайиши учун корхоналарда тайёр товарлар захираси, ишлатилмай бўш турган машина-ускуналар, хомашё ва бутловчи қисмлар тўплами мавжуд бўлиши зарур. Булар бўлмаганда таклифни кўпайтириш учун бозордан қўшимча ресурслар олиниб, улар ишлаб чиқаришга киритилиши лозим. Бу қанча тез бўлса, шунча таклифнинг талабга жавоби жадаллашади.

#### 1. Ҳаётдаги товарларнинг мавжудлиги.

- Одатда муайян турдаги эҳтиёжни бир қатор товарлар билан қондириш имконияти мавжуд бўлади.

- Қарор қабул қилиш учун вақт оралиғи қанча узоқ бўлса, маҳсулотга талаб шунча эгилувчан бўлади.

#### 3. Маҳсулотларнинг истеъмол хусусиятлари.

- Зёб-зийнат буюмларига талаб одатда эгилувчан, ҳаётий зарур буюмларга эса талаб ноэгилувчан ҳисобланади.

- Истеъмолчи даромадида товар қиймати қанчалик катта ўринни эгалласа, унга талаб шунчалик юқори эгилувчан бўлади.

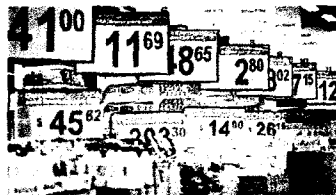
### 3.7-расм. Талаб эгилувчанлигини белгилаб берувчи омиллар

#### *Бозор мувозанати*

Бозор мувозанати деганда талаб ва таклифнинг тенглашган ҳолати тушунилади ва бунга нархнинг ўзгариши орқали эришилади. Бозорда сотувчи мўлжаллаган нарх таклиф нархидир. Унинг қаршисида харидорнинг талаб нархи туради. Бироқ бозорда ҳар икки томонга маъқул нарх пайдо бўлади, бу нарх мувозанат нархи деб аталади. Мувозанат нархи талаб таклиф билан тенглашиб, бир-бирига мос тушган шароитда вужудга келади. Нарх арзонлашса, бозорда товар етишмасдан, тақчиллик пайдо бўлади. Нархнинг қимматлашуви эса товарлар сотилмай, уларнинг бозори касод бўлишига олиб келади. Бунда керакли товарларни фақат пулдорлар олиб, кўпчилик эса ўз эҳтиёжини қондира олмай қолади. Бозорда ҳар икки томон манфаатига мос нарх меъёрий бўладики, бу мувозанатли нарх ҳисобланади. Мувозанатли нархлар бор жойда харидор пулига яраша керакли товарларни харид эта олади, ишлаб чиқарувчилар эса чиқарган товарини ўз вақтида сота олади. Демак, мувозанат нархлари оқилона ва адолатли нархлар ҳисобланади.

### 3.3. Нарх ва унинг функциялари

Бозор нархи бу муайян пайтда бозордаги талаб ва таклифга қараб шаклланган нархдир. Бу товар бирлигини харид этиш учун қанча пул тўлаш зарурлигини, яъни товар бозорда қанча туришини билдиради. Бозор нархи сотувчи ва харидорнинг келишуви асосида белгиланади. Сотувчи бозорга ўз нархини таклиф қилади, харидорнинг ҳам ўзи мўлжаллаган нархи бор, сотувчи ўз нархини фойдани кўпроқ олиш учун белгилайди. Харидор нархи эса унинг кўлидаги пулга сифатлироқ ва кўпроқ товар олишга қаратилади.



Нарх бу товарлар ёки хизматларнинг бир бирлиги эвазига бошқа томонга бериладиган тўлов ёки товон миқдоридир<sup>24</sup>.



**Жерар Дебрё** (1921-2004), Француз миллатига мансуб америкалик иқтисодчи. 1983 йилда “умумий мувозанат назариясини ва абстракт иқтисодиётда амалга ошадиган шароитларни ишлаб чиқишга қўшган ҳиссаси учун” Нобель мукофотини қўлга киритган. Бу олимнинг деярли ўттиз йиллик асосий фаоллиги иқтисодий муаммо – эркин бозор иқтисодиётида **нарх-наво мувозанати ва мазкур шароитда истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг ҳуқуқатвори масалаларига** бағишланган. Олим ўзининг тадқиқотларида иқтисодий мувозанат ва уни таъминлашда нарх, фойза ва бошқа омиллар ролини муқаммал таҳлил этган.

Нархнинг иқтисодиёт учун аҳамиятини унинг **функциялари** белгилайди. Булар қуйидагича:

1. **Ҳисоб-китоб, ўлчов функцияси (Қиймат ва нафлиликни ўлчаш вазифаси).** Бунда қилинган сарф-харажат, кўрилган фойда-зарар, бажарилган иш ҳажмининг ҳаммаси пул шаклида лекин маълум нархлар асосида ҳисоб-китоб қилинади. Натурал-моддий, қиймат-пул ўлчови бор. Натурал-моддий кўрсаткичларни таққослаб ёки умумий кўрсаткичга келтириб бўлмайди. Масалан, 1 м<sup>2</sup> газлама, 1 жуфт оёқ кийим, 1 м<sup>3</sup> газ, 1 кВт.соат электр энергияси, 1 тонна пахта, 1 м<sup>2</sup> уй-жай каби кўрсаткичларни жамлаб, умумий кўрсаткич олиб бўлмайди. Уларнинг умумий ўлчови пулда ифодаланган нарх бўлиши мумкин. Сарфланган ресурсларнинг миқдори ва нархига қараб харажатлар, тайёр товарлар миқдори ва нархига қараб даромад аниқланади. Ҳисоб-китоб учун жорий ва таққосий нархлар қўлланилади. Жорий нархлар амалдаги бозор нархлари, улар билан йил давомидаги ишлар

<sup>24</sup> Schindler, Robert M. (2012). Pricing Strategies: A Marketing Approach. Thousand Oaks, California: SAGE. pp. 1–3. ISBN 978-1-4129-6474-6.



ҳисобланади, масалан, маҳсулот миқдори, экспорт-импорт ҳажми ҳисобланади. Реал маҳсулот, реал даромад, реал иш ҳақи ва реал фойда кабилар таққосий нарҳда ҳисобланади. Бунда маълум йил (бу база йили) асос қилиб олинади ва иқтисодий сарф ва натижа шу йилдаги нарх билан ҳисобланади, чунки жорий нарх инфляция таъсирида бўлади. Шу боис, нарх инфляция таъсиридан холи этилганидагина, у реал иқтисодий натижани кўрсата олади. Жорий нархлар сарф ва натижани нақадар ошган ёки камайганлигини ифодаламайди. Нархнинг тез ошиб бориши ишлаб чиқариш ҳажмининг пулдаги ифодасини сунъий равишда ошириб юборади. Масалан, мамлакатда 5 млн тонна бугдой етиштирилди. 1 тонна бугдойнинг жорий нархи 120 доллар. Бугдойнинг жами нархи 600 млн доллар. Бугдой етиштириш 4,6 млн тоннага тушди, бироқ нарх 1 тонна бугдой учун 140 доллар бўлди. Бунда жами бугдой нархи 644 млн долларни ташкил этади. Нархига биноан бугдой ҳажми кўп, яъни  $644 > 600$ , 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 нарҳда ҳисоблаш тўғри бўлади. Бунда бу йилги ҳосилнинг пулдаги таққосий қиймати 644 млн доллар эмас, балки 552 млн доллар ( $4,6 * 120 = 552$  млн доллар) 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, товар нархи  $P=10$  евро, товарни шу нарх билан сотиш 2 евро фойда келтиради. Агар нарх ошиб,  $P=11$  евро бўлса, фойда кўпаяди. Чунки бунда  $3 > 2$  бўлади. Бир товарни сотишдан тушган фойданинг ортиши, товарларни кўпроқ чиқариб, фойдани оширишга ундайди. Агар нарх пасайса, бу истеъмолни кўпайтиришни рағбатлантиради. Нарх ошса, истеъмолда тежаш рағбатлантирилади. Масалан, автобензин нархи 1 литр ҳисобида 2300 сўмдан 2000 сўмга тушди. Бунда автомобиль эгалари бензинни кўп олиб, машинада кўп юра бошлайдилар. Борди-ю бензин нархи 2300 сўмдан 2600 сўмга чиқса ва харидор даромади ўзгармай турса, бензин истеъмоли қисқаради. Чунки машинада камроқ юрилади.

**3. Иқтисодий тартибланиш функцияси.** Бу функция шундан иборатки, нархнинг ўзгариши сигнал бўлиб, керакли товарларни ишлаб чиқаришга ундайди. Нарх қандай товарларни қанча ишлаб чиқариш зарурлигини белгилаб беради. Нарх бамисоли барометр сингари бозор ҳолатини кўрсатиб туради. Шунга биноан фирмалар нимани ва қанча ишлаб чиқарилса, уни бозор маълум кўришини

белгилайдилар, муайян товарнинг нархи ошиб боришга мойил бўлса, ресурсларни шунга юборадилар. Қайси бир товарнинг бозори касод бўлиб нархи туша бошласа, унинг ўрнига бошқа янги товар чиқарилади. Ресурслар эски товар ишлаб чиқаришдан олиниб, янги товарни ишлаб чиқаришга юборилади. Демак, нарх иқтисодий тартиблаб туради, яъни кераксиз товарлар ўрнига керакли, бинобарин, бозорбоп товарларни яратишни таъминлайди.

**4. Рақобат воситаси функцияси.** Нарх ғоят муҳим иқтисодий восита бўлганидан у рақобат курашида ҳам қўлланилади. Фирмалар бозорни эгаллаб олиб, ундан рақибларни сиқиб чиқариш учун нархни ўзгартирадилар. Улар нархни пасайтириш орқали харидорни ўз томонига 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. Айтилган иқтисодий функциялар бозор нархларига хос бўлади. Бироқ айрим ҳолларда **нархлар ижтимоий химоялаш функциясини** вақтинча бажаради. Бунда давлат томонидан атайлаб арзонлаштирилган нархлар ижтимоий муҳим товарларга (масалан, энг зарур дори-дармонга) белгиланади. Бу товарларнинг амалдаги ва ҳақиқий бозор нархи ўртасидаги фарқ давлат бюджети ҳисобидан қопланади. Бунда дотацияланган нархлар ижтимоий функцияни бажарган ҳолда иқтисодий рағбатлантириш функциясини бажармайди. Шу боис, дотацияланган нархлар қисқа вақтга белгиланади, улар ўз функциясини адо этиб бўлгач, улар тугатилиб бозор нархига ўтилади.

### **Нарх турлари ва уларнинг мазмуни**

Иқтисодийнинг турли соҳалари ва тармоқларидаги ишлаб чиқариш ва сотиш шароитларининг хилма-хиллиги ҳамда бозор муносабатларининг ривожланиши даражасидаги фарқлар нарх турларини фарқлаш заруратини туғдиради. Иқтисодийда амал қилиб турган барча нарх турлари нарх тизимини ташкил қилади. Нархлар тизимида уларнинг айрим турларининг иқтисодий мазмунини қисқача қараб чиқамиз.

**Улгуржи нарх** – ишлаб чиқарувчилар томонидан катта миқдордаги товарлар бир йўла кўтарасига сотилганда қўлланиладиган нарх. Улгуржи нарх ишлаб чиқарувчилар ва таъминлаш-сотиш ташкилотлари харажатларини қоплаши ҳамда уларнинг маълум миқдорда фойда кўришини таъминлаши зарур. Улгуржи нарх товар биржалари ва савдо уйларида ҳам қўлланилади.

**Шартнома нарх** – сотувчи ва харидорнинг розилиги билан белгиланадиган, улар томонидан тузилган шартномада қайд қилинган нарх. Шартнома нарх одатда шартнома битими амал қилиб турган

даврда ўзгармайди. Мазкур нарх ҳам миллий, ҳам халқаро бозорларда қўлланилади. У халқаро бозорда қўлланилганда товар (хизмат)ларнинг жаҳон нархларига яқин туради.

**Чакана нарх** – товарлар бевосита истеъмолчиларга сотиладиган нарх. Чакана нархга товарнинг улгуржи нархи, чакана савдо ташкилотларининг харажатлари ва уларнинг оладиган фойдаси кирилади. Чакана нарх товарларга бўлган талаб ва таклифни боғловчи родини ўйнайди ҳамда уларнинг нисбатига қараб юқори ёки паст бўлиши мумкин.

Давлатнинг нархларни тартибга солиш фаолияти **чегараланган (лимитланган) ва дотацияланган нархларни** вужудга келтиради.

**Чегараланган нарх** – давлат томонидан юқори ва куйи чегаралари белгиланиб, шу доирада ўзгариши мумкин бўлган нарх. Бундай нарх ёрдамида давлат инфляцияни жиловлайди, нарх даражасини назорат қилади.

**Дотацияланган нарх** – давлат бюджети ҳисобидан махсус арзонлаштирилган нарх. Бундай нархдан кам даромадли оилалар, бевабечоралар, ишсиз ва ногиронларни ҳаётий зарур неъматлар билан энг кам даражада таъминлаб туришда фойдаланилади.

**Демпинг нарх** – бозорда ўз мавқеини мустаҳкамлаш ва рақибларини бозордан сиқиб чиқариш учун фирмалар томонидан фойдаланиладиган махсус нарх. У «бозорга кириб олиш нархи» деб ҳам аталади. Демпинг нархда расмий нархнинг бир қисмидан кечиб юборилади.

**Нуфузли нарх** – сотиш ҳажмини ўзгартирмасдан, юқори фойда олишга эришиш учун фирмалар томонидан фойдаланиладиган нарх. Бу нархни қўллаш учун бозорда рақобат чекланган бўлиб, монопол вазият мавжуд бўлиши зарур. Мазкур вазиятда талаб нархга боғлиқ бўлмайди, шу сабабли нархнинг кўтарилиши товар сотилишини кескин камайтирмайди. Бундан ташқари аҳолининг юқори даромад олувчи қатлами харид қиладиган нуфузли товарлар ҳам мавжудки, улар нуфузли нархларда сотилади.

Ривожланган мамлакатларда юқори даромад олувчи аҳоли қатлами учун дала ҳовлига эга бўлиш, машҳур курортларда дам олиш, сўнги нушадаги кийимлар кийиш, янги моделдаги автомашинада юриш – мартабали ёки обрўталаб истеъмол ҳисобланади. Мартабали истеъмол **нуфузли нархларни** юзага келтиради. Улар одатдаги нархлардан анча юқори бўлади.

**Нуфузли нархларни** қўллашда товарларни ишлаб чиқариш харажатлари ва рентабеллик даражаси, бозордаги талаб, унинг ўзгариши ва бозордаги рақобатлашув шароити ҳисобга олинади.

Шунга қараб, маълум давргача ўзгармайдиган қатъий (стандарт) нарх ва ўзгарувчан нарх қўлланилади. Шундай товарлар борки, истеъмолчилар уларнинг нархи ўзгармаслигини афзал кўради. Масалан, коммунал хизмат, транспорт хизмати тарифлари шундай нархлар жумласига киради.

**Эркин бозор нархи** – бу талаб ва таклиф асосида вужудга келадиган бозор нархидир. Маданийлашган бозор шароитларини вужудга келтиришда эркин нарх жамият ва бозор муносабатлари барча субъектлари манфаатларини энг мақбул тарзда уйғунлаштиришга имкон беради.

**Нарх диапазони** нархлар оралиғининг пулдаги ифодасидир. Нарх диапазони қуйи, ўрта ва юкори нархларни ўз ичига олади. Нарх диапазони қанчалик кенг бўлса, товар муомаласи шунчалик тез юз беради, чунки талаб билан нарх ўзаро боғланади.

Бозор қўлами ҳисобга олинганда **худудий (минтақавий), миллий ва халқаро нархлар** мавжуд бўлади. Худудий нарх фақат маълум худудий бозорга хос бўлиб, у шу худуд доирасидаги омиллар таъсирида ҳосил бўлади. Миллий бозор нархи бир мамлакат доирасида амал қилувчи ва уларнинг хусусиятини акс эттирувчи нархдир. Миллий нарх мамлакат доирасидаги ижтимоий сарф-харажатларни, миллий бозордаги талаб ва таклифни, товар нафлилигини, унинг қанчалик кадрланишини ҳисобга олади. Жаҳон бозори нархи муайян товарни ишлаб чиқаришга сарфланган байналминал харажатларни, товарнинг жаҳон стандарти талабига мос келиш даражасини ва халқаро бозордаги талаб ва таклиф нисбатини ҳисобга олади.

Нархнинг хилма-хил турлари мавжуд бўлсада, улар бир-бири билан ўзаро боғланган, чунки уларда жамиятдаги иқтисодий ресурсларнинг ишлатилиш самараси ўз ифодасини топади. Иқтисодиёт назариясида нарх нисбати деган тушунча бор, у нарх паритети деб ҳам юритилади. Иқтисодиёт ва ундаги жараёнлар бир-бирига боғлиқ бўлганидан нархлар бир-бирини юзага чиқаради. Масалан, руда нархи металл нархига, металл нархи машина нархига, машина нархи кийим нархи таркибига киради, чунки бу нархларнинг ҳар бири ўзидан кейинги маҳсулот харажатларини шакллантиради. Бозорга шундай ўзига хос товарлар чиқадики, улар кўпчилик соҳаларда ишлатиладиган энг муҳим иқтисодий ресурслар ҳисобланади. Булар металл, нефт, кўмир, газ, ёғоч, буғдой, пахта каби товарлар бўлиб, улар нархининг ўзгариши бутун нархлар нисбатини ўзгартиради.

### 3.4. Истеъмолчининг хулқ-атвори

ХІХ асрнинг охирида бир қанча америкалик психолог Дж. Уоцон эмперик психологияни танқид қилиб чикди. У психологияда кузатиш методини олиб ташлашни таклиф қилдилар. Улар инсондаги бўлаётган ўзгаришларни ҳаммаси онг орқали эмас, балки ташқи муҳит таъсирида вужудга келади деб тушунтирдилар. Улар умуман онгни психологиядан олиб ташлашни таклиф қилдилар<sup>25</sup>.



Шундай қилиб классик бихевиоризмга асос солинди. Бихевиоризм – инглизча сўздан олинган бўлиб, одамлар ва ҳайвонларнинг хатти-ҳаракатларини тушунишнинг тизимли ёндашувидир, яъни хулқ-атвор деган маънони билдиради<sup>26</sup>. Бихевиоризм – психологик-педагогик концепция бўлиб, инсонга технократик тарбия бериш нуқтаи назаридан ёндашади. У инсон ҳақидаги фанлардаги эришилган ютуқларга асосланиб, унинг манфаатлари, эҳтиёжлари, қобилияти, саъй-ҳаракати ва танловига таъсир этувчи омилларни тадқиқ этади ва бунда замонавий методлардан фойдаланади.

Истеъмолчини ўрганиш тадқиқотларнинг динамик ҳолда ривожланаётган соҳаси ҳисобланади. Истеъмолчини ўрганиш билишнинг тизимли соҳаси сифатида 1950 йилларнинг охири ва 1960 йилларнинг бошида юзага келди. Бу давр кўпчилик малакатларда иктисодий юксалиш даври ҳисобланиб бу мамлакатларда содир бўлган кенг қамровли (глобал) ўзгаришлар, стратегик маркетинг дастурларини ривожлантиришга, жумладан истеъмолчи хулқ-атворини ўрганишга эътибор беришни кучайтиришга сабаб бўлди. 1980 йилларга келиб истеъмол муаммоси жамиятшунослар, тарихчилар, антропологлар, социологлар, иктисодчилар тамонидан тадқиқ қилина бошланди ва маркетинг тадқиқотларида янги йуналиш деб эътироф этила бошланди.

Истеъмолчи хулқ-атворини ўрганиш фақат тижорат корхоналарига эмас, балки давлат миқёсида ҳам катта аҳамиятга эгадир. Корхона раҳбарлари ўз ривожланиш стратегияларини ривожлантиришлари учун истеъмолчи хулқ-атворини билишлари зарурдир.

<sup>25</sup>Watson, J. B. (1913). "Psychology as the Behaviorist Views it". *Psychological Review*. 20 (2): 158–177. doi:10.1037/h0074428.

<sup>26</sup>Araiha, Sho (June 2019). "Current diversification of behaviorism". *Perspectives on Behavior Science*. doi:10.1007/s40614-019-00207-0.

**Истеъмолчи хулқ-атвори** - маҳсулотлар, хизматларни олиш, истеъмол қилиш ва улардан фойдаланишга бевосита йўналтирилган фаолият ҳисобланади. Бу фаолиятга маҳсулотлар, хизматларни олиш, истеъмол қилиш ва улардан фойдаланишдан олдин ва кейин юзага келувчи қарорларни қабул қилиш жараёнларини, шу жумладан истеъмолчининг ҳиссий, ақлий ва хулқ-атвор реакцияларини ўрганиш ҳам кириб кетади<sup>27</sup>.

**Истеъмолчиларнинг хатти-ҳаракати қуйидагилар билан боғлиқ**<sup>28</sup>:

– **харид фаолияти**: товарлар ёки хизматларни сотиб олиш; истеъмолчилар қандай қилиб маҳсулот ва хизматларни олишлари, шунингдек, харид қилиш тўғрисида қарор қабул қилишига олиб келадиган барча тадбирлар, жумладан, маълумот қидириш, товарлар ва хизматларни баҳолаш ва тўлов усуллари, шу жумладан сотиб олиш тажрибаси;

– **фойдаланиш ёки истеъмол қилиш фаолияти**: ким, қаерда, қачон ва қандай истеъмол қилинганлиги ва ундан фойдаланиш тажрибаси, шу жумладан рамзий бирлашмалар ва товарларни оилалар ёки истеъмол бўлинмаларига тақсимлаш усуллари;

– **қайта ишлаш фаолияти**: истеъмолчилар маҳсулот ва маҳсулотни қайта ишлаш усуллари билан боғлиқ; шунингдек, eBay ва иккиламчи бозорлар каби қайта сотиш фаолиятини ҳам ўз ичига олиши мумкин.

Маркетологлар учун истеъмолчиларнинг хулқ-атворини ўрганиш асосий вазифа бўлиб, улар истеъмолчининг хулқ-атворини, кенг маънода, сотиб олиш тўғрисида қарорлар қандай қабул қилинишини, шунингдек маҳсулотлар ёки хизматлар қандай истеъмол қилинишини шу билан бирга уларнинг даромадлари ёки бюджетига қараб, нима сотиб олишни ўрганадилар<sup>29</sup>.

Харид қилиш қарорларида ишлатиладиган руҳий жараёнларга муурожаат қилиш учун кўпчилик маркетологлар сотиб олиш тўғрисида қарор қабул қилиш пайтида истеъмолчи томонидан ишлатиладиган когнитив ва таъсирчан жараёнларни акс эттирувчи “**қора қути**” тушунчасини қўллайдилар.

**Қора қути** ташқи ва ички огоҳлантиришларнинг ўзаро таъсирини (масалан, истеъмолчиларнинг хусусиятлари, вазиятлар, маркетинг

<sup>27</sup> Kardes, F., Cronley, M. and Cline, T., *Consumer Behavior*, Mason, OH, South-Western Cengage, 2011 p.7

<sup>28</sup> Kardes, F., Cronley, M. and Cline, T., *Consumer Behavior*, Mason, OH, South-Western Cengage, 2011 p.9; Sassatelli, R., *Consumer Culture: History, Theory and Politics*, Sage, 2007, p. 10

<sup>29</sup> Elizabeth A. Minton; Lynn R. Khale (2014). *Belief Systems, Religion, and Behavioral Economics*. New York: Business Expert Press LLC. ISBN 978-1-60649-704-3

таъсири ва атроф-муҳит омиллари), шунингдек истеъмолчиларнинг муносабатларини акс эттиради<sup>30</sup>.

Ҳозирда иктисодиёт назариясига оид кўплаб дарслик ва ўқув кўлланмаларда бозор талабининг шаклланиши ва намоён бўлишини истеъмолчининг хулқ-атвори орқали тушунтиришга ҳаракат қилинмоқда. Бунда олдиндан ғарб адабиётларида мавжуд бўлиб келган турли назариялардан фойдаланиб, истеъмолчи ҳатти-ҳаракати назарияси алоҳида йўналиш сифатида баён этилмоқда. Истеъмолчининг бозордаги ҳатти-ҳаракати сўнгги қўшилган нафлилик назарияси ҳамда истеъмолчи танлови назарияси орқали изоҳланади. Бу назария ёрдамида истеъмолчининг манфаати нуқтаи-назаридан унинг афзал кўриши қоидалари баён этилади. Агар нафлиликка истеъмолчи ўлчами билан қаралса, у истеъмолчининг бирон-бир неъматни истеъмол қилишидан олинadиган қониқишни англатади. Истеъмолчи томонидан ўзи учун турли товарларнинг нафлилик даражасининг баҳоланиши истеъмолчининг афзал кўриши дейилади<sup>31</sup>.

Бозордаги харидор (истеъмолчи) ўзига керакли товарни танлаб олади. Товарнинг кераклиги унинг нақадар нафли бўлишини билдиради.

**Товарнинг нафлилиги деганда уни истеъмол этишдан, харидор оладиган қониқиш тушунилади.** Бу қониқиш ҳам индивидуал бўлади, чунки кишиларнинг таъби бир хил бўлмайди. Бир киши бир товарни хуш кўрса, бошқаси буни хуш кўрмайди, аксинча, бошқа товарни афзал деб топади. Товарни нафлилигини унинг бир қатор хоссалари, чунончи, дизайни, модада бўлиши, истеъмол этишдаги қулайлиги, узок хизмат қилиши, экологик тозаллиги, соғлиқ учун фойдалилиги ва бошқалар ташкил этади. Масалан, музлаткичнинг нафлилигини катта-кичиклиги, қанча жойни эгаллаши, шовкинсиз ишлаши, электрэнергия қанчалик сарфлаши, неча камерали бўлиши, қанча вақт таъмирсиз ишлай олиши, бўлғуси таъмир неча пул туриши, ёнғиндан хавфсиз бўлиши кабилар белгилади.

Товарнинг нафлилиги қанчалик юқори бўлса, шунчалик унинг истеъмолидан олинadиган қониқиш ҳам юқори бўлади, бинобарин, уни афзал кўришади. Айрим товарлардан қониқиш яқка қониқишдир, аммо кўпчилик товарларни истеъмол этишда умумий қониқиш ҳам бор ва у бозор ҳолатига таъсир кўрсатади.

Умумий нафлилик айрим гуруҳдаги товарларнинг, масалан, озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой, маданий-маиший хизматларнинг

<sup>30</sup> Sandhusen. R. L., Marketing, 2000. Cf. S. 218

<sup>31</sup> Economics: principles, problems and policies. Stanley L. Brue, Campbell P. McConnell, seventeenth edition, McGraw-Hill/Irwin New York, 2008. 362 бет.

нафлилигидир. Нафлилик ҳар доим чегарали бўлади, яъни у аввал юқори бўлса, кейин пасаяди, шунга қараб талаб ҳам ўзгаради. Шу сабабли нафлилик маржинал, яъни ўз чегараси меъёрига эга.

*Маржинал (фран. “марже” – фарк, устунлик) нафлилик деб, қўшимча равишда харид этилган ва истеъмол қилинган товарлар келтирадиган нафлиликка айтилади.*

Ҳар бир қўшимча товарнинг нафлилиги олдингисига нисбатан кам бўлади, чунки талабнинг тўйинишига қараб дастлаб юқори бўлган нафлилик аста-секин пасайиб боради. Шубҳасиз, бир жуфт оёқ кийим харид қилинганда харидор учун унинг нафлилиги ғоят юқори, аммо бешинчи жуфт оёқ кийим олинганда, унинг нафлилиги паст бўлиши турган гап, чунки харидор яланг оёқ эмас, энди унинг кундалик ва оҳорлик учун киядиган пойафзали бор. Харидор учун қўшимча товар нафлилигининг пасайиб бориши талабга таъсир этмай қолмайди, албатта.

Бозор иктисодиётида товар нафлилигининг пасайиб бориши конуни бор, унга кўра ҳар бир харид қилинган кейинги товарларни истеъмол қилишдан олинган қониқиш пасайишига мойил бўлади, чунки истеъмол даражаси ошган сари ундан тўйиниш ҳосил бўлади.

Буни овқат истеъмоли мисолида кўраимиз. Масалан, оч хўранда гумма еганда, биринчи гуммадан 6 бирликка тенг қониқиш олса, иккинчисидан 5 бирликка, учинчисидан 3 бирликка, тўртинчисидан 1 бирликка тенг қониқиш олади, ниҳоят, бешинчисидан ҳеч қандай қониқиш олмайди ва уни емайди, чунки қорни тўйиб бўлади. Жами истеъмолдан (4 дона) кўрилган нафлилик 15 бирликка тенг ( $6+5+3+1=15$ ), аммо у 6 дан 1 гача пасайиб боради, сўнгра нолга тенг бўлади. Келтирилган мисол асосида чизма ҳосил эцак, у қуйидаги кўринишда бўлади.

Нафлиликнинг пасайиш конуни шуни кўрсатадики, товарлар кўпайиб, бозор тўйинган сари муайян товарларга талаб қисқаради. Шуни ҳисобга олиб, товар ишлаб чиқарувчи фирмалар нафлилиги пасайиб кетган товарлар ўрнига нафлилиги юқори, шу боис харидоргир, янги товарларни чиқариб туришлари талаб қилинади, шундагина уларнинг ишлари юришиб кетиши мумкин.

Шундай қилиб, харид қилиниш жараёнида истемолчиларнинг хулқ-атвори кўплаб омиллар таъсири остида шаклланади. Бир томондан, истеъмолчининг хатти - ҳаракатлари муайян шароитларда юзага келади, яъни улар атроф-муҳит билан боғлиқ ҳолда, иккинчидан, сотиб олиш тўғрисидаги қарори ўзининг шахсий қадриятлари, турмуш тарзи, ҳис-туйғулари ва билимларини ҳисобга олган ҳолда қабул қилинади.



# IV БОБ. БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК

## 4.1. Бизнес ва унинг турлари

Иқтисодиётнинг ривожланиши ва бозор ислохотларини амалга оширилишини таъминлаш мамлакатимизда кичик бизнесни ва тадбиркорликни ривожлантириш даражасига боғлиқ бўлиб, бу соҳаларни ривожлантириш ва иқтисодиётдаги ўрнини мустаҳкамлаш юрт аҳолиси учун ғоят муҳим аҳамият касб этади.

Барча масалаларни ечишда тадбиркорлик асосий ёндашув сифатида кўрилаётган жойда алоҳида шахсларнинг ҳам, бутун жамиятнинг ҳам тараққиёти сезиларли даражада тезлашади. Тадбиркорлик иқтисодий ривожланишни ҳаракатга келтирувчи омил бўлгани туфайли, дунёқарашга ҳам, бошқарув фаолиятига ҳам ишбилармонлик ёндашувини татбиқ этиш орқали алоҳида шахслар ҳам, бутун жамият ҳам фаровон ҳаёт сари ўз ҳаракатларини тезлаштиришлари мумкин.

Хўш, тадбиркор тушунчаси қандай мазмунга эга ва нимани англатади?

Бу тушунчаларни биринчи бўлиб ХВИИ аср охири ва ХВИИИ аср бошларида инглиз иқтисодчиси Ричард Кантлон қўллаган. Унинг фикрича, тадбиркор – таваккалчилик шароитида фаолият кўрсатувчи кишидир. Шу боисдан у ер ва меҳнат омилини иқтисодий фаровонликни белгилаб берувчи бойлик манбаи деб билган. Кейинчалик, ХВИИИ асрнинг охири ва ХИХ асрнинг бошида машҳур француз иқтисодчиси Ж.Б.Сей (1767-1832) “Сиёсий иқтисод рисоласи” китобида (1803) тадбиркорлик фаолиятини ишлаб чиқаришнинг уч мумтоз омиллари – ер, капитал, меҳнатнинг яхлитлиги деб таърифлаган эди.

Тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари ўзаро боғлиқ тушунчалар бўлиб, бир бирини тўлдиради. “Бизнес” тушунчаси халқаро миқёсда кенг қўлланилади ва “тадбиркорлик” тушунчасидан деярли фарқ



қилмайди. Қисқаси, бизнес даромад келтирадиган иқтисодий фаолият, фойда олиш ёки шахсий манфаатни назарда тутувчи даромад олишга қаратилган ҳар қандай фаолиятдир<sup>32</sup>.

Тадбиркорлик соҳасида бизнес фойда берадиган иқтисодий фаолият бўлиб, ушбу фаолият билан шуғулланувчи шахслар бизнесмен сифатида мамлакат иқтисодиётини мустаҳкамлашга, ялпи ички маҳсулотнинг кўпайишига, аҳоли фаровонлигининг ошишига хизмат қилади. **Бизнесмен** (тадбиркорлик) сўзи биринчи маротаба Англия иқтисодиётида ХВИИИ асрда пайдо бўлиб, у “**мулк эгаси**” деган маънони билдирган.

Бизнесда **яратувчилик** бўлганда тадбиркорлик келиб чиқади. Масалан, ер, пул, уй ёки машина эгаси уни ўзи ишлатиб хизмат кўрсатганда ёки маҳсулот яратганда у **тадбиркор** бўлади. Агар бу мулк эгаси уни ижарага берса, ижарага олиб ишлатувчи, яъни товарлар ва хизматлар яратувчи тадбиркорлик қилган бўлади. Мулк эгаси эса ижара бизнеси билан шуғулланган бўлади, лекин тадбиркор эмас. Катта пулдорлар ҳам борки, улар пулидан келган фоиз ҳисобидан бойлик орттирадилар ёки пулини (кўпинча валютани) қарзга бериб судхўрлик қиладилар. Булар ҳам пултопар бизнесчилар (уларни рантье дейишади), лекин тадбиркорлар эмас.

Бизнес – энг аввал қонуний йўл билан, рухсат берилган иш билан шуғулланиб пул топишдир. Ўзининг характериға қараб бизнес очиқ-ошқора қонуний ва яширин – ғайиқонуний бўлади. Рухсат берилган бизнес ошқора олиб борилади. Очиқ бизнес – бу кишилар ҳаётини фаровон қиладиган фаолиятдир. Яширин бизнес қонун йўли билан тақиқланган бизнесдир. Бунга мисол қилиб нарқобизнесни ва қурол-яроғ бизнесини, одамлар савдосини олиш мумкин, булар кишиларнинг, айниқса, ёшларнинг соғлиғиға путур етказди, уларни ёмон йўлга бошлайди. Бизнес турлари унинг натижасида қандай товар ва хизматлар яратилишиға ва қайси соҳада юз беришиға қараб фарқланиши қуйидаги чизмада кўрсатилган. (4.1. Расм)

---

<sup>32</sup>Роберт Шер. Сильный средний бизнес: как справиться с семью основными препятствиями роста. // MightyMidsizedCompanies. How Leaders Overcome 7 Silent Growth Killers. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 248 с.

	САНОАТ БИЗНЕСИ
	АГРО БИЗНЕС
БИЗНЕС ТУРЛАРИ	МОЛИЯ БИЗНЕСИ
	ТИББИЁТ БИЗНЕСИ
	ТУРИЗМ БИЗНЕСИ
	СПОРТ БИЗНЕСИ

#### 4.1-расм. Бизнес турлари

Пулли – коммерция фаолият турлари қанчалик кўп бўлса, шунчалик бизнес турлари ҳам кўп бўлади, бизнес миқёси доимо кенгайиб боради.

#### 4.2. Фирмалар ва унинг турлари



Тадбиркорлик аксарият ҳолларда, фирмалар доирасида боради. Фирма коммерция (лот. “соммерсиум” – тижорат) корхонаси, деган маънони билдиради. Корхоналар бирлашмаси ҳам фирма деб юритилади. Фирма деб саноат, транспорт, савдо-сотиқ ёки қурилиш соҳасидаги корхона

ёки улар бирлашмаси ҳисобланади. Қишлоқ хўжалигидаги корхона эса фермер хўжалиги ва агрофирма деб юритилади.

Фирма ишлаб чиқарувчилар жамоаси бўлиб, бу ерда фирма эгалари, фирманинг менежерлари (ингл. “менагер” – бошқарувчи) ва ёлланиб ишловчилар бирлашади. Уларни бирлаштирувчи куч – бу фирма жамоасининг фойда топишдан иборат гуруҳий манфаатининг умумийлигидир. Фирма – бу асосий товар ишлаб чиқарувчи ҳисобланади.

Мулкий жиҳатдан фирмалар 4 хил бўлади: хусусий, давлат, жамоа ва аралаш (хорижийлар иштирокидаги) фирмалар.

Корхонадаги мол-мулк фирма эгасига қарашли бўлади, лекин фирма соҳиби яққа бир киши бўлиши шарт эмас, у бир неча соҳибларнинг шерикчилигидаги мулки бўлиши ҳам мумкин. Менежерлар мулкдор номидан фирмани бошқариш билан шуғулланиди. Ёлланиб ишловчилар – булар ишчи ва хизматчилар бўлиб, улар ўз меҳнати билан маҳсулот яратадилар ёки хизмат кўрсатадилар.

Фирманинг 3 та асосий белгиси мавжуд:

1. Фирма меҳнат тақсимоотида ўз ўрнига эга, яъни муайян вазифаларни бажаради.

2. У ихтисослашган, ҳамма иш билан эмас, балки ўзига бириктилган, айрим иш билан шуғулланади.

3. Фирма бир ёки бир неча турдаги маҳсулот чиқаради, муайян турда хизмат кўрсатади, бозорнинг маълум қисмида ўрин эгаллайди.

Ҳозирги кунда 25–30 млн хил маҳсулот ва хизматлар бўлиб, буларни, шубҳасиз, миллионлардан иборат фирмалар яратади.

Фирмалар ишлаб чиқаришнинг дастлабки бўғини, худди шу ерда талаб-эҳтиёжни қондирувчи, лекин ўзи учун эмас, бозорда сотиш учун маҳсулот ва хизматларни яратадилар.

Фирма иқтисодий мустақил бўлади, яъни нимани, қанча ва қандай ишлаб чиқаришни, уни қанча ва қанчадан сотишни, даромадни қандай ишлатишни ўзи ҳал қилади. Ташқаридан туриб ҳеч ким унга тазйик ўтказмайдими, у фақат бозор талабига бўйсунмади.

Фирмалар мулкӣ, ташкилий-ҳуқуқӣ, фаолият кўлами ва фаолият доирасига қараб турланади. Мулк қимликликка қараб хусусӣ, жамоа ҳамда давлат фирмалари ва аралаш фирмалар мавжуд.

Ташкилий-ҳуқуқӣ жиҳатдан фирмалар қуйидаги турларга бўлинади:

1. **Индивидуал**, яъни якка фирма. Бу айрим шахсларга ёки оилаларга қарашли корхона. Хусусӣ фирма эгаси ягона соҳиб, топилган фойдани ўзи олади, яъни уни бошқалар билан баҳам кўрмайди, зарарни ҳам фақат ўзи кўтаради.

2. **Ширкат фирмаси**. Бу бир неча соҳиблар мулкӣни бирлаштириш ва тадбиркорликдан олинган фойдани баҳам кўришга асосланган шерикчилик фирмасидир.

Ширкат, биринчидан, кичик микдордаги пулларни жамлаб тадбиркорликка етарли қилиб беради; иккинчидан, тадбиркорлик учун жавобгарликни кўпчилик заммасига юклайди; учинчидан, кўпчиликка, ҳатто пули озларга ҳам тадбиркорлик билан шуғулланишга имкон беради. Ширкат фирмалар ҳозир кенг тарқалган, улар икки хил бўлади:

а) **Масъулияти чекланмаган фирма**. Бу тадбиркорлик масъулияти шериклар ўртасида турлича тақсимланишига асосланган фирма. Мулк ҳиссадорлари тўла ҳуқуқли шериклар ва ҳуқуқи чекланган шерикларга бўлинади. Тўла ҳуқуқли шериклар фирманинг ҳам жавобгарлигини, ҳам фойда-зарарини баҳам кўрувчилардир. Улар фирма фойдасидан ўзлари қўйган пулига қараб улуш оладилар,

зарарни ҳам биргаликда қоплайдилар. Агар 5 киши шерик бўлсаю, улардан 2 таси фирма зарарини тўлашга қодир бўлмаса, қолган 3 шерик улар зиммасидаги зарарни ҳам ўзиникига қўшиб кўтаради. Бу ерда “Кемага тушганнинг жони бир” деган мақолга амал қилинади.

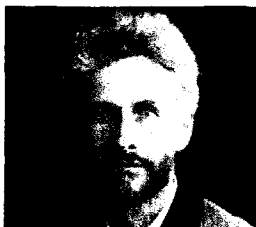
**б) Масъулияти чекланган фирма.** Унинг капитали шерикларнинг пай пули (ҳиссаси) ҳисобидан шаклланади. Шундай фирмалар номига “лимитед” деган сўз қўшилади, бу инглизча “чекланган” деган маънони билдиради. Бундай фирманинг мажбурияти фақат дастлабки (низом) капитали билан таъминланади. Унинг тўлов мажбуриятидаги бундан ортикча бўлган қарзни ҳеч қандай йўл билан ундириб бўлмайди. Масъулияти чекланган фирмаларнинг ҳозирда энг кенг тарқалган шакли акциядорлик-ҳиссадорлик жамиятлари (АЖ) ёки корпорациялардир (лот. “сорпоратио” – бирлашма). Жамият капиталига қараб махсус қийматли қоғоз-акция чиқаради. Акцияни сотиб олганлар ҳиссадорларга айланадилар ва фойдадан ўз ҳиссаси, яъни акцияси миқдорига қараб дивиденд деган даромад оладилар. Ҳиссадорлик жамиятлари 2 хил бўлади:

**1. Ёпиқ жамият,** унинг акциялари маълум кишилар, масалан, фақат корхона ишчи ва хизматчиларга сотилади.

**2. Очиқ жамият,** унинг акциялари ҳамма хоҳловчиларга эркин сотилади. Акция эгаси корхонада ишлаши шарт эмас. Фирмалар бирлашмаси ҳам бўлади. Буларнинг энг кўп учрайдиган тури холдингдир (ингл. “холдинг” – ушлаб турмоқ). Холдингдаги бош корхонани она корхона деб атайдилар. Унинг атрофида бола корхоналар (қиз корхоналар) бирлашади. Холдингнинг мақсади корхоналар мустақиллиги сақланган ҳолда улар ишини мувофиқлаштириш бўлади. Йирик фирмаларнинг турли ерларда, ҳатто чет элда филиаллари – шохобчалари бўлади, лекин улар мустақил бўлмаганидан бош фирманинг бир қисми сифатида иш юритадилар. Кимга тегишли бўлишига қараб фирмалар миллий, хорижий, аралаш (миллий-хорижий), миллатлараро ёки халқаро бўлади. Халқаро фирмага мисол қилиб (Женерал моторз) «ГМ»корпорациясини олиш мумкин. Турли мамлакатлар капиталига таянган ва халқаро миқёсида иш юритувчи фирмалар *транс миллий корпорациялар* (ТМК) деб юритилади.

### 4.3. Тадбиркорлик rischi.

Риск ингилизча (риск) сўз бўлиб, таваккалчилик деган маънони англатади. Рискка бозорнинг ҳамма иштирокчилари каби тадбиркорлар ҳам йўлиқади. Хўш, риск нима? Тадбиркорлик rischi – бу тадбиркорнинг мўлжаллаган мақсадига эриша олмай қолиш хавф-хатари. Риск иктисодда бор нарса, лекин бир фирма rischi катта бўлса, бошқасиникига кичик бўлади. Рискнинг сабаби бозорда **ноаниқлик** бўлишидир. Фирмалар ғоят кўп, улар бир-биридан алоҳида, мустақил иш юритади, ўзаро рақобатлашади, бир фирма бошқаси нима иш қилишини олдиндан билмайди, улар ўз сирини яширади, уларни ўзаро боғлаб турувчи восита фақат бозордир, улар нима қилганлигини бозорда маълум бўлади. Фирмалар яхши ишлаган бўлса, товарлари сотилади, фойдаси кўпаяди, ёмон ишлаган бўлса, бунинг акси юз беради. Фирма бозордан келган сигнал-ахборотга қараб ишлайди. Бу ахборот симметрик ва асимметрик бўлади.



Уильям Спенсер Викри  
(1914-1996)

“Ассиметрик ахборот  
ҳақидаги иқтисодиёт  
назарияси ривожига”  
кўшган хиссаси учун  
Нобель мукофоти 1996  
йилда берилган.

**Симметрик ахборот** – бу ҳақиқий бўлиб, бозордаги реал ҳолатни билдиради.

**Асимметрик ахборот** бозордаги ҳолатни тўла ва реал акс эттирмайди.

Ахборот ҳақиқий бўлмай, вазиятни чала акс эттир ҳолда фирма унга биноан иш қилганида рискка дуч келади. Фирма рискнинг уч тури

бор:

**1. Ишлаб чиқариш rischi.** Бунда фирма ўзи кўзлаган миқдордаги ва турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқара олмайди.

**2. Тижорат rischi** бунда фирма ўз товарларини мўлжаллаган ҳажмда ва нарҳда сота олмай қолади.

**3. Молиявий риск.** Бунда фирма кутилган фойдага эриша олмайди ёки зарар кўради, акцияни яхши пуллай олмайди, солиқ ортиб кетади, давлатдан кутилган молиявий ёрдами камаяди ёки умуман тегмайди.

Бизнесчилар бир қисми рискка боришга тайёр туришади, хатар борлигини била туриб таваккалига иш бошлайди. Бошқалари рискка бефарқ қарайдилар. Яна бошқалари умуман рискни хуш кўрмай, уни четлаб ўтишга интиладилар.

Риск катта бўлганда унга бориш катта фойда келтириши мукин, лекин хатар ҳам кўп бўлади. Рискка борилмаганда кам фойда билан

қаноатланишга тўғри келади, лекин хотиржамлик бўлади. Одатда йирик ва бақувват фирмалар рискка кўпроқ борадилар, кичик ва заиф фирмалар хонавайрон бўлмаслик учун риск қилмасликка мойил бўладилар. Аммо ҳеч ким рискдан қафолатланмайди, лекин унинг олдини олиш ёки камайтириш мумкин.

#### **4.4. Бизнеснинг ахлоқий қоидалари**

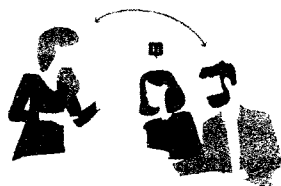
Бизнес кўпчилилик билан бўладиган иш, шу сабаб бизнесда виждон, иймон, ор-номус каби хислатлар бўлиши талаб қилинади, чунки бизнесда олди-берди доимо бўлади, яъни бир товар олиниб, бошқаси сотилади, қарз олинади, қарз берилади, доимо ўртада пул юради. Расмий ва норасмий қоидаларга итоат қилингандагина бизнес маданий фаолият бўлиши мумкин, акс ҳолда у бир-бирини алдаш ва қаллобликка айланади. Бизнеснинг расмий қоидалари – бу қонун ҳужжатларида ва давлат йўриқномаларида белгиланган бизнес юритиш тартиби. Норасмий қоидалар-қонун йўли билан белгиланмаган, лекин азалдан одат тарзида сақланиб келган қоидалар. Булар жумласига лафз ва ҳалоллик қоидасини киритиш мумкин. Лафз деган нарса-бу сўзнинг устидан чиқиш, ваъдага вафо қилиш, бошқалар олдидаги ўз мажбуриятларини қанда қилмай бажариш демакдир.

**Бизнеснинг ахлоқий қоидаси фақат пулни ҳалол топиш эмас, балки уни ақл билан сарфлаш, саховат билан уни савобли ишларга юборишни ҳам билдиради.**

# У БОБ. БИЗНЕСНИ БОШҚАРИШ ТАРТИБИ

## 5.1. Бошқарувнинг моҳияти ва усуллари

Жаҳоннинг бир қатор, чунончи АҚШ, Япония, Жанубий Корея, Хитой, Европанинг иқтисодий ривожланган давлатлари муниципал ҳокимият органларида очиқлик ва шаффофликка асосланган, оптимал бошқарув қарорларини қабул қилиш ҳамда “ақлли” бошқарув принципларини жорий этишга алоҳида аҳамият берилиб келинмоқда.



**Менежмент** (ингл. “Манежмент” – бошқарув, бошқаришни ташкиллаштириш) фирмани бошқариш санъатидир.

*Гебри Фаёлнинг сўзларига кўра, “бошқариш бу башорат қилиш ва режалаштириш, ташкиллаштириш, буйруқ бериш, мувофиқлаштириш ва бошқариш демакдир”<sup>33</sup>.*

*Гхислайн Десландес менежментни “натижаларга эришиш учун босим остида бўлган ва субъектив, шахслараро, институционал ва экологик даражаларда ишлайдиган чеклаш, тақлид ва тасаввурнинг уч кучига эга бўлган заиф кучдир” деб таърифлайди<sup>34</sup>.*

Фирмада турли касб эгалари ишлайди, улар турли ишларни бажаради. Уларни бир-бирига мослаштирмай туриб товарларни ишлаб чиқариш ва ўз вақтида бозорга чиқариб сотиш иложи бўлмайди. Фирманинг иши унинг ташқи алоқаларисиз битмайди. У ўзининг харидорлари, шериклари, ресурс етказиб берувчилари, банклар, солиқ идоралари кабилар билан алоқада бўлади, бу алоқаларни ҳам йўлга қўйиш зарур. Хуллас фирманинг ички ва ташқи алоқаларини ўрнатиб, уларга мунтазам тус бергани ҳолда фирма ишини тартиблаш менежмент ишини заруратга айлантиради.

**Фаёлнинг сўзларига кўра, бошқарув бешта асосий функциялар орқали ишлайди: режалаштириш, ташкил этиш, мувофиқлаштириш, буйруқ бериш ва бошқариш.**

**Режалаштириш:** келажақда нима бўлиши кераклигини ҳал қилиш ва ҳаракатлар режаларини тузиш (олдиндан қарор қабул қилиш);

<sup>33</sup> S Gulshan. Management Principles and Practices by Lallan Prasad and SS Gulshan. Excel Books India. pp. 6-. ISBN 978-93-5062-099-1.

<sup>34</sup> Deslandes G., (2014), “Management in Xenophon's Philosophy : a Retrospective Analysis”, 38th Annual Research Conference, Philosophy of Management, 2014, July 14–16, Chicago



**Ташкил этиш** (ёки штатлар билан таъминлаш): инсоний ва ноинсоний ресурсларнинг жойига қўйилишини таъминлаш;

**Мувофиқлаштириш:** бир ташкилотнинг мақсадларига эришиш мумкин бўлган тузилмани яратиш;

**Буйруқ бериш:** вазиятда нима иш қилиш кераклигини аниқлаш ва одамларни бунга мажбур қилиш;

**Назорат:** режаларнинг бажарилишини текшириш.

Менежерлар махсус тайёргарлиги бор, бошқаришнинг сир-асрорлари ва қонун-қоидаларини билувчи малакали мутахассислар, яъни фирмага ёлланган бошқарувчилар ҳисобланади (булар директор, бошқарма раиси, бош менежер, бош инженер, бош механик, бош ҳисобчи, турли бўлимлар бошлиқларидир).

Менежерлар куйи, ўртача ва юқори тоифали бўлади. Юқори тоифадаги менежерлар-топменежерлар ёки элита менежерлари бўлиб, йирик корпорацияларни (масалан, “Тойота”, “Боинг”, “Дженерал моторс”, “Симонс”, “Мерседес” каби) ва уларнинг бўлинмаларини бошқарадилар.

**Бизнесни бошқариш куйидаги бўлимларни ўз ичига олади:**

- молиявий менежмент;
- инсон ресурсларини бошқариш;
- ахборот технологияларини бошқариш (бошқарувнинг ахборот тизимлари учун жавобгар);
- маркетингни бошқариш;
- операцияларни бошқариш ва ишлаб чиқаришни бошқариш;
- стратегик бошқарув.

**Менежментда** ўз-ўзини бошқариш тамойилига амал қилинади, фирма ишига таълуқли қарорларни унинг ўзи, ўз манфаатидан келиб чиққан ҳолда қабул қилади, унинг ишига ҳеч ким аралашшига ҳақли эмас.

Бошқаришда 3 та асосий усул қўлланилади:

1) **Иқтисодий усул**, бунда кишиларнинг шахсий ва гуруҳий манфаатларини юзага чиқариш орқали уларнинг самарали ишлаши таъминланади. Шу мақсадда қўшимча иш ҳақи тўлаш, фойдадан мукофотлар бериш, бир йўла катта пул билан тақдирлаш қабилар қўлланилади. Бу ерда ҳар ким қилган ишига яраша ҳақ олади, деган қоидага амал қилинади.

2) *Ташкилий фармойиш усули* – бу менежерлар томонидан ишловчиларга фармойиш, буйруқ, кўрсатма ва топшириқ бериш воситасида бошқаришдир.

3) *Ижтимоий-руҳий усул* – ўз номига кўра иккиёқлама бўлади: биринчиси, кишиларнинг ижтимоий ҳолатини ҳисобга олиб бошқариш, иккинчиси, кишиларнинг руҳиятини ҳисобга олиб бошқариш. Бу усул яхши ишловчиларга билим олиш, дам олиш, даволаниш, маросимларни ўтказиш учун пул бериш, уларга иш ўрни сақланишини, мартабаси ошишини кафолатлашни билдиради. Фирма ходимларига кимматбаҳо товар олиш учун ўз ҳисобидан фоизсиз кредит (қарз) бериш, улар банкдан қарз олиши учун фирма кафил туриш каби имтиёзлар қўлланилади. Ишчи ва хизматчиларга эътибор бериш, улар меҳнатини эъозлаш уларда фирмага нисбатан садоқат уйғотади, улар ўз фирмаларини иккинчи оила сифатида қадрлайдилар.

Бошқаришда ходимларнинг феъл-атвори, одатлари ва руҳияти ҳам эътиборга олинади. Жамоада соғлом руҳий вазият яратиш чоралари кўрилади. Ходимларга топшириқ беришда уларнинг характери, иш қобилияти, иродаси, ҳиссиёти ва ҳатто кайфияти ҳисобга олинади. Шу сабабли бошқариш ишига руҳшунос мутахассислар ҳам жалб етилади. Улар кайфияти бузилганларга уни тиклаш имконини яратадилар, ёнма-ён иш ўринларига феъл-атвори бир-бирига мос келадиган кишиларни жойлаштирадилар, чунки руҳий ҳолат меҳнат унуми ва маҳсулот сифатига таъсир этади.

## 5.2. Бошқарув қарорлари.

Бошқарув қарори фирма мақсадига эришиш ва вазифаларини бажариш йўлида пайдо бўлган муаммоларни ечишга қаратилган саъй-ҳаракатлар ва чора-тадбирлардир.

**Бошқарув қарорлари икки турга бўлинади:**

1. **Стратегик қарорлар** – бу узоқни кўзлаган, фирманинг ривожланиш истикболини белгиловчи қарорлар. Бундай қарорларни юқори тоифадаги менежерлар ва фирма эгалари (улар номидан, масалан, директорлар кенгаши) қабул қилади. Бу қарорлар корхона келажаги учун жиддий бўлган масалалар, хусусан узоқ муддатли қарз олиш ёки олмаслик, фирмалар уюшмасига кириш ёки кирмаслик, бошқалар акцияларини олиш ёки олмаслик, янги корхоналарни сотиб олиш ёки олмаслик ва бошқа жиддий масалалар юзасидан бўлади.

**2. Оператив ёки жорий қарорлар** кундалик ўткинчи фаолиятига оид бўлади. Булар жумласига ишни моддий таъминлаш, товарларни бозорга етказиб бериш, нархни ўзгартириш, товар турларини янгилаш, шериклар билан шартнома тузиш, рақобатчилар ҳаракатига жавоб бериш, ходимларни ишга олиш ёки ишдан бўшатиш каби чоратадбирларни киритиш мумкин. Оператив қарорларни ўрта ва қуйи тоифадаги менежерлар қабул қилади.

Бошқарув қарорлари таъсирчан бўлиши учун улар бир қатор талабларга жавоб бериши керак бўлади: Фирма мақсадидан келиб чиқиш, қарорларни реал вазиятни ҳисобга олиш, илмий асосланиши, қарорларни амалга ошириш муддати ва воситаларини, уларнинг бажарилишини назорат қилиш усулларининг аниқлиги ва ҳ.к.

Бошқарув қарорлари керакли пул ресурслар билан таъминланади, уларнинг бажарилиши қаттиқ назорат қилинади. Бошқарув қарорлари ички ва ташқи ахборотларга таяниб қабул қилинади. Ахборот бошқаришда қўл келиши учун у тўла, ҳаққоний, ҳар тарафлама бўлиши, мунтазам келиб туриши талаб қилинади. Ахборот қаердан келишига қараб ички ва ташқи бўлади. Ички ахборот-корхона ва унинг турли бўғинларининг ишига оид маълумотлардир. Ташқи ахборот-бозорнинг ахволи, ундаги ўзгаришлар, шериклар ва мижозларнинг рақобатчилар хатти-ҳаракати ва давлат сиёсатига тегишли маълумотлардир. Бошқаришда ахборотни топиш, керак бўлса уни сотиб олиш, уни тўплаш, бошқалардан сир сақлаш, қайта ишлаб, тегишли хулосалар чиқариши зарур бўлади.

### **5.3. Бошқаришда маркетинг хизматининг роли.**



**Маркетинг** бу нафақат фалсафа, фикрлаш тарзи ва иқтисодий тафаккур ёъналиши, аммо айрим фирма, компания, тармоқ ва бутун иқтисодиёт бўйича амалиёт фаолияти ҳамдир. АҚШ ва бошқа хорижий давлатлар иқтисодий адабиётларида маркетинг таърифини кўп турлари мавжуддир.

Энг кенг тарқалган маркетинг таърифи, у Америка маркетинг ассоциацияси томонидан берилган бўлиб, унинг мазмуни қуйидагичадир, яъни «Маркетинг» шундай жараёндан иборатки, унинг ёрдамида уйланган ғоя режалаштирилади ва амалга оширилади,

нархлар ташкил этилади, ғоялар, товарлар ва хизмат кўрсатишлар ҳаракати ва сотишни, айрим шахслар ва ташкилотларни мақсадлари айирбошлаш ёрдамида қондирилади»<sup>35</sup>.

Маркетингга олимлар турлича таъриф берганлар. И.К.Беляевский шундай деган: «*Маркетинг - бу бозорни ўрганиш ва тартибга солиш, бошқариш тизимидир*»<sup>36</sup>. Жан-Жак Ламбен эса маркетингга шундай таъриф беради: «*Маркетинг ташкилотлар ва кишиларни хоҳиш ва эҳтиёжини товарлар ва хизматларини эркин рақобатли айирбошлашни таъминлаш йўли орқали қондиришга йўналтирилган ижтимоий жараёндир*»<sup>37</sup>, «Маркетинг - бу бир вақтнинг ўзида бизнес фалсафаси ва фаолият жараёндир».

**Маркетингнинг мақсади** - янги мижозларни маҳсулот, товар ёки хизмат учун жалб қилиш, уларга юқори истемол сифатини таклиф қилиб, эски мижозларни сақлаб қолган ҳолда, уларнинг тинимсиз ўзгариб турувчи эҳтиёжларини қондиришдан иборат.

**Маркетингнинг асосий вазифаси** - ҳар бир бозорни эҳтиёжлари ва заруратларини аниқлаш, улар орасидан ўз компаниялари бошқа рақобатчилардан кўра юқори даражали хизмат кўрсата оладиганларини танлашдан иборат. Бу компанияга юқори сифатли маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва шунинг натижасида истемолчиларнинг эҳтиёжларини қондириш билан компаниянинг умумий фойдасини оширишдир.

**Маркетинг стратегияси** – бренд ёки маҳсулот линияси бўйича корхонанинг мақсадларига эришиш йўналишини кўрсатиб берувчи билвосита ёки бевосита баёнот. Стратегия бозор сегментацияси, мақсадли бозорни аниқлаш, жойлашишни аниқлаш, маркетинг воситалари ва харажатлар каби ўзгарувчан омилларга оид қарор ва йўналишларни белгилаб беради. Маркетинг стратегияси одатда бизнес стратегиясининг муҳим қисми бўлиб, барча функцияларни бошқаради<sup>38</sup>.

---

<sup>35</sup> Marketing definition approved in October 2007 by the American Marketing Association.

<sup>36</sup> И.К. Беляевский. Маркетинговое исследование, Учебное пособие Руководство по изучению дисциплины, Практикум по курсу Учебная программа, Москва 2004.

<sup>37</sup> Жан-жак Ламбен. Профессор Католического университета де Лова (Бельгия), СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ Европейская перспектива, Перевод с французского. Санкт-Петербург "Наука", 1996

<sup>38</sup> [www.marketingpower.com/live/mg-dictionary.php](http://www.marketingpower.com/live/mg-dictionary.php).

## Маркетингнинг 5 та қоидаси борки, фирмалар уларга риоя этади:

- 1) Товарга харидор топа билиш зарур.
- 2) Харидор кутган янги товарларни яратиб, бозорга таклиф этиш зарур.
- 3) Бозордаги тоқчалардан (ўринлардан) бирини эгаллаб, у ерда ўз товарларини жойлаштириш керак.
- 4) Ўз товарига қизиқиш уйғотиш, харидорга холис хизмат қилиб, унинг кўнглини олиш талаб қилинади.
- 5) Маркетинг билан узлуксиз шуғулланиш, уни доимо такомиллаштириб бориш керак.

Фирма маркетинг иши билан шуғулланувчилар маркетинглоглар дейилади, уларнинг фаолияти фирманинг маркетинг хизматини ташкил этади, бу бозорни ипидан игнасиғача ҳамма жиҳатларини билишни талаб қилади.

Маркетинг фирманинг кўз-қулоғи, унинг ёрдамида фирма бозордан ўзига жой топади, товарларни у ердаги харидорларга етказиб, уларнинг пулини олади. Маркетинг бозор сигнали (ахборотни) ишлаб чиқаришга етказиб, янги товарлар яратишни, буларга талаб ҳосил этишни ҳам таъминлайди.

Бозор турли сегментлардан – кичик қисмлардан иборат. Фирма буларни ўрганиб, у ердан ўзига жой-сегмент топиши лозим.

**Бозор сегменти** – бу бозорнинг шундай қисмидирки, бу ердаги харидорлар, сотиладиган товарлар ва товар сотувчилар умумий белгиларга эга бўлади ва шунинг учун махсус гуруҳни ташкил этади.

Бозорни сегментларга ажратишдан мақсад фирма учун аниқ харидор топишдир. Сегмент танланганда у ердаги бозорнинг ҳажми, ишлаш учун шароит борлиги, бозордан келадиган ахборот (сигнал)ларнинг етарли бўлиши, бозорнинг сақланиб қолиши, у ердаги рақобатнинг ҳолати ва ниҳоят, фойда топиш назарда тутилади. Бозорни сегментлаштириш бир қатор белгиларга қараб олиб борилади. Булардан асосийлари харидорларнинг ёши, дини, жинси, оилавий ахволи, маълумоти ва касб-кори, уларнинг даромади, жамғарилган мол-мулки ва пулининг борлиги, қаерда истиқомад қилиши, модани ҳис эта олиши, рекламани қабул қилиши, товарнинг нимасини (нархи, дизайни, маркаси ва тежами бўлишини) афзал кўришлари ҳисобланади. Булар талаб орқали бозор ҳажмига таъсир этади, буни билиш фирмага доимо керак.

Бозордан катта пул топиш учун бозорга харидор учун кадрикймати юқори товарлар таклиф этиш орқали товарларнинг хаётий циклини узайтириш керак бўлади. **Товарнинг хаётий цикли**-бу товарни яратиш лойиҳасини яратилишидан бошлаб товарнинг бозорга кириб келиши ва ундан чиқиб кетишига қадар бўлган вақтни ўз ичига олади. Товарнинг хаётийлигини унинг сотилиб туришини белгилайди.

Хаётий цикл товар умрининг узоклиги деса ҳам бўлади. Буни товарни сифати ва нархи белгилайди. Товарнинг сифатида бир қатор белгилар мужассам этилади: чунончи, у нима учун ишлатилса, шу талабга жавоб бериши, ишончли ва пишиқ бўлиши, экологик тозалиги, уни истеъмол этишнинг қулайлиги, унинг чиройли бўлиши. Маркетинг харидор фақат сифатли ва нархи маъқул товарни қабул қилади деган қоидадан келиб чиқади. Маркетинг хизмати товарлар умри қисқариши мумкинлигини назарда тутади. Фирма товар сотилиши қисқаришини сезибоқ товар умрини чўзишга киришади, бунга уни модернизациялаш (такомиллаштириш) орқали эришилади. Бироқ товар бозорда абадий яшамайди, унга талаб сўнади, ундан фойда кўрилмайди. Шу боис маркетинг хизмати янги товарларни яратиб, бозорга чиқариш чораларини белгилайди.

#### **5.4. Нарх белгилаш.**

Маркетинг комплексида нарх иккинчи элемент бўлиб, даромадни белгилайдиган асосий кўрсаткичдир. Нарх деганда махсулот, хизматлар учун ва уни сотиб олиш учун истеъмолчи сарф қиладиган пул миқдорини тушунамин.

Макроиктисодий назария бундан 150 йил илгари ҳам, товарни сотишга фақат нарх ёрдамида таъсир кўрсатиши мумкин деб уқтириб ўтган. Бу вазиятни юқори баҳолашнинг асосий сабаби шундан иборатки, Адам Смит ва Давид Рикардолар даврида фақат бир хил хомашё ва бир хил истеъмол товарлари ишлаб чиқарилиб, истеъмолчилар диқатини товарнинг маркаси, ўрами ва рекламаси ёрдамида жалб қилиш имконияти деярлик мавжуд бўлмаган.

Иккинчидан, махсулот нархига асосий эътибор қаратилганлиги, пулни миқдор жиҳатидан осон ўлчаш мумкинлиги ва нархни сифатга нисбатан талаб ва таклифда осон қўллаш мумкинлиги билан тушунтирилади.

Нарх маркетинг комплексининг асосий элементларидан бири ҳисобланиб, корхонанинг маркетинг сиёсатини ишлаб чиқишда кенг қўлланилади. Агар бу ерда товар сиёсатини, товарни сотиш ва

силжитиш фаолиятини режалаштириш, товар ҳаракати каналларининг янгисини топиш узоқ вақт талаб қилса, нархни эса ташқи ва ички омилларнинг ўзгариши биланок тезда ўзгартириш мумкин бўлади.

Маркетингда нархнинг асосий роль ўйнашининг сабабларидан яна бири шундан иборатки, у корхонанинг иқтисодий кўрсаткичларига тўғридан тўғри таъсир кўрсатади. Нархнинг катта-кичиклигига ички ва ташқи омиллар таъсир кўрсатади. Ички омилларга корхонанинг мақсади, маркетинги, маркетинг комплексининг айрим элементларига нисбатан қўлланиладиган стратегия, харажатлар ва бошқалар киради.

### **Нарх белгилашда қуйидагилар ҳисобга олинади:**

- Нарх фирмага фойда олиш имконини бериши зарур;
- Фирма товарини савдо ташкилотлари сотганда, улар ҳам харажатларини қоплаб фойда олиш керак бўлади;
- Давлат нархларини чегаралаб қўйиши мумкин, фирма нархи шу чегарадан чиқа олмайди;
- Бозорда рақобатчилар нархини назарда тутишига тўғри келади. Айтилганлар билан фирма нархи бозор шароитига мослаштириши керак.

Нарх белгилашда фирма бошқача йўл тутиши ҳам мумкин. У дастлабки нархни паст белгилаб, харидорни ўргатиб олади, сўнг нарх оширилади.

Бозорнинг ҳолатига асосланган ҳолда фирма нарх диверсификациясини ўтказиши, яъни муайян товар нархини ҳар хил ерда, ҳар хил истемолчи учун турлича белгилайди. Нарх диверсификацияси 3 турда ўтказилади:

1. Нархни харидорнинг қурбига қараб фарклантириш. Масалан, ресторанга кундузи оддий хўранда тушлик қилгани келди, унинг пули кўп эмас, буни олиш учун ресторан бир кишилик овқат нархини 18 600 сўм қилиб белгилайди. Худди шу овқат нархи кечқурун 25 000 сўм бўлади, чунки ресторанга пулдор хўранда келиб дам олиб кетади.

2. Нархни товарнинг сотилиш ҳажмига қараб табақалаштириш. Бунда товар оз олинса, нархи юқори, кўп олинса, у паст қилиб белгиланади.

3. Нархни мавсумга қараб табақалаштириш. Бунда нарх талабнинг мавсумий ўзгаришини ҳисобга олади. Масалан, ёз кезларида авиакомпаниялар самолёт чиптаси нархини оширадilar. Аксинча, киш пайтларида учиш кам бўлганидан самолиётларни тўлдириш учун чипталар арзонлаштирилади.

Нарх белгилашда инфляция ҳам ҳисобга олинади, чунки ресурслар нархи ошганда харажатлар кўпайиб кетади, уларни қоплаш учун нархни юқори белгилашга тўғри келади. Нарх белгилашда уни майдалаб кўрсатиш йўли қўлланилади. Масалан, чангюткич нархи 99,9 доллар қилиб белгиланади. Буни 100 доллар қилса ҳам бўлади, лекин майдалаб белгиланган нархни харидор адолатли деб билади. Нарх белгилаш нархлар диопазонини кенгайтиришга қаратилади. Диопазон нархларини бир-бирига яқин ёки узоқ туриши бўлади. Диопазонни бир хил, ўхшаш, ўринбосар, бир-бирини тўлдирувчи товарлар нархи ҳосил этади. Диопазон қанчалик кенг бўлса, шунчалик харид кўпаяди. Аммо бу оммавий товарлар бозорида иш беради. Масалан, номдор Супермаркет 30 хил чой ва 50 хил ширинликларнинг ҳар бирига ҳар хил нарх белгилаб, улар диопазонини ҳосил этади. Диопазон доирасида нархлар паритети ёки нисбати ҳосил бўлади. Паритет бир товар нархи бошқаси нархнинг қандай қисмига тўғри келишини билдиради.

Элитар, яъни бойларга мўлжалланган товарларга нарх белгиланганда нархлар диопазони кичик бўлиши кўзда тутилади. Чунки оригинал буюртмага тайёрланган ва кам нушали товарлар нархнинг ўзи чегараланган. Масалан, усти олтин билан қопланган ва ягона нушадаги автомобил нархи 120 млн доллар қилиб белгиланган ва сотилган. Бу ерда диопазон умуман бўлмаган. Пулдорлар бозорининг махсус шаҳобчаси бўлган butikлар ва элитар савдо салонларида ҳам нарх диопазонига эътибор берилмайди, чунки бу ерда харидор пулни бетига қарамай сарфлайди, чунки қимматбаҳо товарни эгаси бўлиш мартаба ҳисобланади.

Нарх белгилашда имиджи паст фирмалар харидорни чалғитишга ҳам борадилар. Бунда нарх расман ўзгармайди, лекин амалда яширин оширилади. Бу қуйидагича юз беради:

1) Товарнинг сифати киши билмас пасайтирилади. Масалан, сариёғ таркибида маргарин ёки соя ёғи кўпайтирилиб, қаймоқ ёғи камайтирилади.

2) Эскирган товарлар янги товарлар деб кўрсатилади. Масалан, консервани сақланиш вақти ўтиб бўлган, лекин бу вақт бор деб қалбақлаштирилади.

3) товарларни ўрни алмаштирилиб алдамчиликка йўл берилади. Масалан, оддий ичимлик суви, булоқ суви деб сотилади, ёки газлаштирилиб минерал сув сифатида таклиф этилади.



4) Товарнинг миқдори камайтиради. Бу қадокланган товарларга қўлланилади. Бир пакети 1 литр бўладиган сут ўрнига 0,950 литр қўйилади, пакети 1 кг шакар ёки гуруч ўрнига 950 гр солинади. Айтилган усуллар қўлланилганда нарх ошган бўлади, лекин кишилар буни билмаслиги мумкин, чунки ёзувдаги нарх ўзгармаган бўлади. Бундай усулларни ҳақиқий маркетинг рад этади. Имиджи бор фирмалар бунга асло йўл бермайди, чунки улар ўзининг обрўсини кадрлайди.

Товарлар фирма мўлжаллаган нархда сотилиши учун бозордаги харидорлар ундан хабар топишлари зарур, айниқса, бу товарлар бозорга дастлаб чиқарилган пайтда ғоят муҳим бўлади, чунки одамлар товар билан таниш бўлмайди. Шундай пайтда товар хақида биринчи тасаввур берилиб, унга дастлабки талаб қақирилади. Товарнинг зарурлигини харидорга етказишда реклама – қақириш, жар солиш) асосий восита ҳисобланади. Реклама харидорлар оммасига муайян товарнинг ҳақиқий сифати ва афзаллигини тақдим этувчи одилон ахборотдир.

Рекламанинг мақсади харидорларга товарни сотиб олишга истак уйғотишдир. Рекламага қўйилган асосий талаб унинг ҳалол бўлиши, унда фирромлик килиб харидорни алдашга йўл бермаслиқдир. Бу реклама хақидаги қонунларда қайд этилади ва фирмалар бунга риоя этишади. Реклама қанчалик кучли бўлса, шунчалик товар кўп сотилиб, реклама ўзини оқлайди.

Реклама ишининг самарадорлигини билиш учун рекламага кетган харажатлар товарлар сотишнинг қанчалик кўпайтиргани билан таққосланади. Агар реклама харажатлари 10 % ошгани ҳолда товар сотиш 15 % ошса реклама самарадор иш бўлади. Бизнесни бошқаришда ўз ишига бренд ҳосил этиш муҳимдир. Бренд фирманинг обрў-эътиборли бўлиши, унга ишонч ҳосил бўлишидир. Бренд фирманинг товар белгисида акс эттирилади. Бренд шон-шухрат белгиси сифатида баҳоланади. Бренд фирманинг номдорлиги бўлиб ўз-ўзидан таъсирчан реклама ҳисобланади. Бренд ҳосил этиш фирмани бошқариш самараси ҳам ҳисобланади.

## VI БОБ. РАҚОБАТ ҚОНУНИ

### 6.1. Рақобат ва унинг усуллари

Рақобат – бозор иқтисодиёти иштирокчиларининг ўз манфаатларини юзага чиқариш учун бир-бири билан кураши, уларнинг ўзаро беллашувидир.

Бозор иштирокчилари ғоят кўп фирмалар, хонадонлар, турли ташкилотлардан иборат, улардан ҳар бирининг иқтисодий манфаатлари мавжуд.

Иқтисодиёт иштирокчиларининг хусусий мулк соҳиби бўлиши уларни алоҳидалаштиради, уларнинг манфаатларини фарқлантирмасдан қолмайди. Манфаатлар индивидуал, корпоратив ва миллийдир.

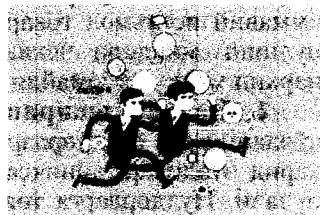
**Индивидуал манфаат** – бу айрим шахснинг ёки хонадоннинг манфаати бўлса, корпоратив манфаат гуруҳий бўлиб, жамоанинг умумий манфаатини билдиради. Манфаатлар аниқ иқтисодий мақсадга айланади, унинг учун кураш кетади. Рақобат манфаатлар тўқнашган жойда юз беради, манфаатлар уйғунлашган жойда эса партнёрлик келиб чиқади. «**Рақобат – бозорнинг асосий шarti, айтиш мумкинки, унинг қонунидир.**»

**Рақобат қонуни** – шундай иқтисодий қонунидирки, унга кўра иқтисодиёт иштирокчиларининг ўз мақсадлари йўлидаги ўзаро кураши муқаррар бўлади. Бу кураш бозорга хос усулларда олиб борилади ва иштирокчиларни иқтисодий жиҳатдан сайланиб олинишини юзага келтиради. Рақобатнинг объективлиги шундаки, бунинг иқтисодий муҳитнинг ўзи, кишиларнинг хоҳиш-иродасидан қатъи 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.

#### **Рақобатлашув усуллари**

Рақобат ҳалол ва ғирром бўлади. Ҳалол рақобат юз берганда, унинг руҳсат этилган маъқулланган усуллари қўлланилади. Булар жумласига нарх, сифат, сервис билан ва ниҳоят реклама воситасида рақобатлашув қиради.

**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 арзонрок нархда сотилади. Бироқ нархни чексиз тушириб бўлмайди, шу сабабли ишлаб чиқаришдаги ва савдо-сотикдаги харажатлар қисқартирилган шароитда нархлар арзонлаштирилади. Нархни тушириш усули кўпроқ оммавий истеъмол товарлари бозорида қўлланилади, чунки бу ерда пулнинг миқдори чекланган харидорлар катнашади, улар юқори нархни маъкул кўрмайди.

**2. Нархни ошириш** усули пулдорлар катнашадиган бозорда қўлланилади. Пулдорлар пулнинг 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 ракибга қарши турилади. Бу усул сифатли товарлар бозорида қўлланилади, бундай бозор бой мамлакатларга хос бўлади. Чунки бу ерда аҳолини қиммат бўлсада, сифатли товарлар харид қилишга пули етади. Сифат билан рақобатлашувни йирик компаниялар, масалан автомобиль компаниялари қўллайди, чунки уларни товар сифатини ошириш билан боғлиқ ишларга пули етарли бўлади. Кичик фирмалар бунинг уддасидан чика олмаганидан нарх билан рақобатлашувдан қаноат ҳосил қиладилар.

**Кўшимча сервис (хизмат) кўрсатиш билан рақобатлашув.** Бу усул қўлланилганда харидорга у сотиб олган товар юзасидан бепул ёки имтиёзли хизмат кўрсатилади. Бу усул одатда узок муддат хизмат қилувчи товарлар бозорида қўлланилади. Фирмалар товарни харидор уйига бепул етказиб берадилар, товарларни созлаб берадилар, уларни хатто суғурталаб берадилар. Фирмалар бошқа хизматларни ҳам кўрсатадилар. Масалан, супермаркетга келган харидор самолётга билет буюриши 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 енгиб чиқиш имконини беради. Реклама ғоят қиммат бўлганидан ундан рақобат курашида йирик фирмалар самарали фойдалана оладилар.

Рақобатнинг айтилган усулларидан ташқари ғирром усуллари ҳам қўлланиб турилади. Бу усулларга: жосуслик, яъни ракибининг молия

режалари, янгилик – «ноу-хау» лари ва бошқа сирларини ўғирлаш; рақибни хомашё базаларидан, транспортдан махрум қилиш; рақиб корхонасида диверсиялар(кўпурувчилик) уюштириш, оммавий ахборот воситаларидан рақиб обрўсини тушириш рекетни ишга солиш ва хатто қотиллик қиради.

Халқаро рақобатда иқтисодий санкция (жазолаш) деган ғирром усул бор. Бунда давлат хорижий рақиб фирмаларга қарши, экспорт-импортни маън этиш ёки чеклаш, кредит бермаслик, технология сотмаслик каби чораларни киритади. Булар эркин бозор талабига зид келади.

## 6.2. Мукамал рақобат.

Бозор иқтисодиётида мукамал ва номукамал рақобат бор.

<b>МУКАММАЛ РАҚОБАТ</b>	КАТТА БОЗОР				
	ЯГОНА БОЗОР				
	БОЗОРГА КИРИШ ЁКИ УНДАН ЧИҚИШ ЭРКИНЛИГИ				
	ХУКУМАТЛАР	ТОМОНИДАН	КАМ	ЧЕКЛОВЛАР	ВА МАЖБУРИЯТЛАР
	МАЪЛУМОТЛАРНИНГ МУКАММАЛ МАВЖУДЛИГИ				
АРЗОН ВА САМАРАЛИ ТРАНСПОРТ					

### 6.1-Расм. Мукамал рақобатнинг белгиллари.

**Мукамал рақобат** – бу эркин бозордаги иштирокчилар ҳар бири чекланмаган ҳолда бозор қонун-қоидаларига биноан ва ҳар хил усул билан олиб борадиган рақобатидир. Мукамал рақобат – бу фирма ёки сотувчилар ўртасида бевосита рақобат мавжуд бўлмаган назарий бозор тузилмаси ҳисобланиб, бозорда кўплаб сотувчилар ва харидорлардан ташкил топган бўлиб, уларнинг барчаси бир вақтнинг ўзида бир хил маҳсулотни бозор нархида сотадилар ва сотиб оладилар. Бу рақобатда ҳар бир сотувчи бозорда жуда кичик улушга эга бўлади. Мукамал рақобат мавжуд ресурсларни самарали тарзда тақсимлаганлиги учун ҳам табиатан соф рақобат деб ҳам юритилади. Унинг 6 та асосий белгиси бор<sup>39</sup>:

**Катта бозор (Large Market)** – Бозорда бир хил ёки ўхшаш товарлар билан шуғулланадиган чексиз миқдордаги сотувчилар ва харидорлар мавжуд бўлган ва айни пайтда унинг баҳосига таъсир қила

<sup>39</sup> <https://www.wallstreetmojo.com/perfect-competition>.

олмайдиган бозор. Масалан, мол-буом бозорида харидорлар ҳам, сотувчилар ҳам кўп, улар бир-бирини эркин танлайди.

**Ягона бозор (Homogeneous Market)** – Рақобатлашувчилар бир турдаги товарни бозорга таклиф этадилар, шу боис улар харидор учун курашадилар. Масалан, нон бозорида сотувчилар фақат нонни таклиф этадилар, уларнинг харидори ҳам бир хил, шу сабабли нонни турли харидорга кўпроқ сотиш учун курашадилар.

**Бозорга кириш ёки ундан чиқиш эркинлиги (Freedom to Enter or Exit the Market)** – Рақобатда қатнашиш ихтиёрий, чунки бозорга ўз товари билан хоҳлаган вақтда кириб келиш ва чиқиб кетиш мумкин. Масалан, дўкон очиб, бошқа дўкондорлар билан рақобат қилиш учун давлатдан рухсат олинса бас, чунки бошқа ҳеч ким унга тўскинлик қилмайди. Айни пайтда дўконни ёпиб бозордан чиқиб кетиш ва бошқа иш билан шуғулланиш ҳам мумкин. Бозорга бир хил товар таклиф этилганидан товар сифатини фарклантириб, реклама ўтказиб, сотишдаги имтиёзларни қўллаб, нархни ўзгартирмаган ҳолдаги рақобат йўлидан бориб бўлмайди. Бу ерда нарх билан рақобатлашув устивор бўлади. Мукамал рақобатли бозорда сотувчилардан ҳар бирининг бозорга чиққан товардаги улуши кам бўлгани учун, улар бозор нархини ўз билганича ўрната 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 олмайдди, балки амалда талаб-таклиф таъсирида шаклланган нарх билан харид этади. Масалан, сут бозорига кишлоқдан 150 та сутчи келди. Ҳар бирининг кўлида 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 2800 сўмдан сотишни мўлжаллаган бўлсалар, харидорлар уни 2500 сўмдан олмоқчи бўладилар. Амалда сут 2400 сўмдан сотилади. Натижада сотувчининг ҳам, харидорнинг ҳам айтгани бўлмайди.

**Хукуматлар томонидан кам чекловлар ва мажбуриятлар (Lower Restrictions and Obligations from Governments)** – Сотувчилар ва харидорлар учун давлат тўсиқлари мавжуд эмас. Сотувчиларга ўз маҳсулотларини бозорда эркин сотишга рухсат берилади. Худди шундай, харидор ҳам сотувчилар томонидан таклиф қилинадиган товарлар ва хизматларни сотиб олишда эркин ҳаракат қиладилар. Нархлар тартибга солинмайди, аммо талаб ва таклиф занжирига қараб ўзгаради.

**Маълумотларнинг мукамал мавжудлиги (Perfect Information Availability)** – Сотувчилар бозор талабларига мувофиқ талаб қилинадиган харажатлар, технологик талаблар, маркетинг тактикаси ва

этказиб бериш даражаси каби тўлиқ маълумотга эга бўлиб, харидорга маҳсулотнинг мавжудлиги, унинг хусусиятлари, сифати ва нархлари тўғрисида тўлиқ маълумот берилади. Демак, ҳар икки томон бозорни бошқариш имкониятига эга бўлалолмайдилар.

**Арзон ва самарали транспорт (Cheap and Efficient Transportation)** – Транспорт ҳар бир бизнеснинг жуда муҳим қисмидир ва мукамал рақобат шароитида сотувчи учун транспорт харажатлари паст бўлади ва шу билан маҳсулот нархи пасаяди.

### 6.3. Номукамал рақобат.

**Номукамал рақобат** – бу мононоллашган бозорда озчиликдан иборат сотувчилар ва харидорларнинг чекланган тарзда ва хилма-хил усуллар билан юз берадиган рақобатидир. Монополиялар бозори эркин эмас, чунки бу ерда озчилик йирик фирмалар товарларни ишлаб чиқариш ва сотишнинг асосий қисмини ўз қўлида тўплаб олиб бозорда ҳукмронлик қиладилар. Уларнинг рақобати номукамал ҳисобланадичунки у чеклангандир. Номукамал рақобат монополистик рақобат, олигополия, соф монополия ва монополия шароитидаги рақобатларга бўлинади.

**Монополистик рақобат**да унча кўп сонли бўлмаган, лекин йирик, айнан бир хил бўлмаса-да, ўхшаш товарларни харидорларга таклиф қиладиган фирмалар қатнашади. Улардан ҳар бири бозорнинг маълум бир қисмини назорат қилгани учун унинг бозор нархига таъсири чекланган бўлади. Фирмалар таклиф этган товарлари ўзининг сифати, сотилиши юзасидан кўрсатиладиган хизматлар, сотиш шарт-шароитлари жиҳатидан фаркланади. Харидор шу сабабли сотувчини танлаш имконига эга, бу эса фирмаларни харидор пулини олиш учун курашига олиб келади. Нарх билан бир қаторда товар сифати, реклама ва сервисдан фойдаланилган ҳолда рақобат қилинади.

Монополистик рақобатли бозор очик бўлади, унга бошқаларнинг кириб бориши мумкин. Бунинг учун маблағ етарли бўлса бас, чунки бошқа тўсиклар бўлмайди. Унга кириб ва ундан чиқиб туриш осонлиги уни эркин бозорга яқин қилади. Бироқ бу ерда нархни озчилик фирмалар ўрнатиши буни монополияга яқин қўяди. Монопол рақобатли бозор очик бўлганидан, бу ерга янги фирмалар, бинобарин янги товарлар кириб келади, бу билан рақобат кенгайди. Монопол рақобатда янги сифатлироқ товарни бозорга чиқариш курашининг асосий усули ҳисобланади.

**Олигополия** рақобатида озчилик, лекин ғоят йирик монополистик фирмалар қатнашади. Улар бозорга биринчидан стандартлашган, яъни муайян бир турдаги маҳсулотни асосан ресурсларни, иккинчидан эса табақалашган маҳсулотни яъни узоқ вақт ишлатиладиган истеъмол буюмларини бозорга чиқариб у ерда рақобатлашадилар. Бу ердаги рақобат сифат ва хизмат кўрсатишни сервисни яхшилаш воситасида боради.



**Allais Moris Alle** (1911-2010), француз иқтисодчиси, иқтисодий назариянинг неолиберал йўналиш вакили, «**рақобатли режалаштириш**» ғояси асосчилардан бири бўлиб ҳисобланади. **Alle** давлатнинг иқтисодиётга ҳаддан ортик аралашувиغا қарши чиқади. Бу ҳол, унинг фикрича, ижтимоий воситаларни беҳуда сарфлаш, эркинликларни чеклаш ва бошқа салбий оқибатларга олиб келишини айтиб ўтади. Иккинчи томондан, у чекланмаган рақобат эркинлиги тамойилини амалга оширишга ҳам қарши чиқади, чунки бу тамойил монополияларнинг пайдо бўлиши, сўнгра уларнинг ҳукмронлигига олиб келишни таъкидлайди. Аксарият замондош иқтисодчиларнинг қарашларига қарши чиқиб, **Alle** талаб ва тақлиф механизмлари ҳаттоки давлат монополиясида максимал самарадорликка олиб келиши мумкинлигини кўрсатди. Чунки агар монополист рақобат бозорига нисбатан нархларни кўтариш ёки тушириш имконига эга бўлса-да, монополия бундан фойда кўролмайди. Нархларни кўтарган тақдирда талаб камаяди, оқибатда сотиш ҳажми етарли бўлмайди, паст нарх ўрнатганда эса монополист пул йўқотади. Демак, ҳукумат бошқарув механизмлари ихтиёрий нархларни ўрнатса, бунда бутун бир иқтисодиёт зарар кўради.

**Олигополия** шароитида зўрлар зўрлар билан рақобатлашади, чунки бу ерга бегоналарнинг кириб келиши ғоят мушкул. Олигополия бозорига кириб бориш йўлида 3 та жиддий тўсик бўлади:

↓ Бу ерга кириб ўрнашиб олиш учун ғоят катта капитал керак, бу эса кўпчиликда бўлмайди;

↓ Табiiй ресурслар айрим компаниялар қўлида мулк сифатида тўпланиб қолганидан, улар ўзгаларга насиб этмайди;

↓ 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.

Олигополия бозорига йирик фирмалар кира олганидан рақобатчилар кўпайиб кетиши мумкин. Бироқ улар ўзаро келишиб олиб рақобатга бормаслиги ҳам мумкин. **Соф монополия** шароитидаги рақобат жуда чекланади.

**Соф монополия** дегани ишлаб чиқариш ва товарлар тақлифини ягона, яъни ҳеч бир рақиби йўқ компания қўлида бўлишини билдиради. Бу ерда ишлаб чиқариш тармоғи битта компаниядан иборат бўлади. Соф монополия ўзи чиқарадиган товар бозориди рақобатга йўл берилмайди. Бироқ у ресурслар бозориди харидор



© 2010-2011



SUZUKI



HONDA



TOYOTA

сифатида бошқалар билан рақобатлашади. Рақобат қайси бозорда бўлмасин барибир ютиш ва ютқазиш бўлади. Ютганлар ғолиб, ютқазганлар мағлуб бўлади. Ўзаро курашда рақобатбардош фирмалар қўли баланд келади. **Рақобатбардошлик** – бу рақобатга чидамли бўлиш, унда ғолиб келиш қобилиятига эга бўлишдир.

**Бу уч нарса билан белгиланади:**

- ↓Муайян товарнинг рақобатбардошлиги;
- ↓Фирманинг рақобатбардошлиги;
- ↓Миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлиги.

**Рақобатбардош товар** – бу ўз сифати, нархи ва сотилиш шарт-шароитига биноан харидорларга маъқул бўлганидан бозор кўтарадиган товардир.

**Рақобатбардош фирма** – бу бозорда ўз мавқенини сақлаб қолувчи ва мустахкамловчи, барқарор ривожланиб боровчи фирма ҳисобланади. Фирманинг куч-қудрати миллий иқтисодиётнинг жаҳон бозоридаги рақобатбардошлигини таъминлайди. Рақобат қаерда ва қандай усулда олиб борилмасин, у охир-окибатда фирмаларни танлаб олиниши юз беради ғолиблар бозорда қолади. Мағлублар ундан чиқиб кетади.



# VII БОБ. МИЛЛИЙ ИҚТИСОДИЁТНИНГ ЎСИШИ. ЦИКЛИ РИВОЖЛАНИШ ҚОНУНИ

## 7.1. Миллий иқтисодиёт тушунчаси.

Айрим фирмалар, хонадон хўжалиги, бозорларда юз берадиган иқтисодий ҳодиса ва жараёнлар микроиқтисодиёт деб юритилади. Бутун жамият даражасидаги иқтисодий фаолият макроиқтисодиётни ташкил этади.



**Макроиқтисодиёт амалда миллий иқтисодиёт дегани бўлади.**

**Миллий иқтисодиёт** – ижтимоий иқтисодиётнинг мавжудлик шакли; мамлакат, давлат ҳудудида яшовчи миллат (халқлар)нинг тарихан шаклланган ёки тубдан янгиланаётган, ўзгараётган ва ривожланаётган мулкӣ ва бошқа ижтимоий-иқтисодий муносабатлари, улар билан шартланган, маҳаллий хусусиятларга ҳам эга бўлган иқтисодий фаолият соҳалари, тармоқлари, ташкилотлари, корхоналари, ҳудудлари ва минтақалари системасидир.

Миллий иқтисодиёт капитализмнинг вужудга келиши ва қарор топиши билан боғлиқ бўлиб, энг аввало, Англияда шаклланган.

Миллий иқтисодиёт муайян мамлакат мустақиллигининг таянчи ҳисобланади. Мустақилликка эришиш миллий иқтисодиётни яратиш ва ривожлантиришни билдиради. Миллий иқтисодиётни бир қатор белгилари бор:

❖ Миллий иқтисодиёт миллий мулкчиликка асосланади, яъни барча ресурслар, яратилган товарлар ва хизматлар, ниҳоят, тўпланган бойлик муайян мамлакат халқига тегишли бўлади.

❖ Миллий иқтисодиёт миллий манфатларга хизмат қилади, яъни мамлакатнинг иқтисодий кудратини ошириш, унинг моддий-маънавий бойлигини кўпайтириш ва ниҳоят, миллатнинг-халқнинг фаровон яшашига қаратилади.

❖ Миллий иқтисодиёт очик бўлади, ўз қобиғига ўралиб, яққаланиб қолмайди, аксинча, кенг қўламда ташки иқтисодий алоқаларга, яъни бошқалар билан алоқа қилишга асосланади.

❖ Миллий иқтисодиёт ўзининг салоҳияти (қанча ишлаб чиқара олиши), таркибий тузилиши (қандай соҳа ва тармоқлардан иборат бўлиши) га, халқнинг турмуш тарзига қараб бошқалардан ажралиб туради.

❖ Миллий иқтисодиёт, миллий ресурслар, иқтисодий аънаналар, иқтисодий одатлар ва қўникмаларни ўзига сингдиради.

❖ Миллий иқтисодиётни ўз чегараси бўлади.

Дунёда қанча мамлакатлар бўлса, шунча миллий иқтисодиёт бор, уларнинг яхлитлиги жаҳон иқтисодиётини юзага келтиради.

*Жаҳон банкининг ҳисоб-китобларига кўра, 2018 йилда дунё ялпи ички маҳсулоти 84.835.46 миллиард долларни ташкил этган бўлса, 2019 йилда 88.081.13 миллиард долларга ўсиши кутилмоқда. 2018 йилда дунё ЯИМнинг ўсиш суръати 3.6 фоизни ташкил этган<sup>40</sup>.*

Ҳозирги пайтда миллий иқтисодиётнинг капиталистик, социалистик, поссоциалистик ва кам ривожланган мамлакатлардаги капиталистик йўналишли каби турлари маълум. Шу билан бирга ҳар бир муайян турдаги иқтисодиётнинг ўз миллий моделлари ва шакллари бор.

Масалан, капиталистик миллий иқтисодиётнинг америкача, европача ва японча турлари, миллий моделлари ва уларнинг «аралаш иқтисодиёт» деб аталаётган замонавий шакллари бор. Ривожланган мамлакатлардаги «аралаш иқтисодиёт» хусусий ва давлат капиталларига асосланган ҳамда бозор ва давлат томонидан тартибланадиган, бошқариладиган, умумдемократик тамойиллар ҳам қарор топа бораётган капиталистик миллий иқтисодиётдир.

Замонавий социалистик Миллий иқтисодиёт Хитой, Ветнам ва Кубада мавжуд бўлиб, унга энг муҳим тармоқларда социалистик давлат мулкани ва корхоналарини сақлаб қолган ҳолда, хусусий мулкчиликка, товарли-пулли хўжаликларга ва бозор муносабатларига кенг йўл очилмоқда.

## 7.2. Миллий иқтисодиётнинг ўсиши.

Миллий, яъни макроиқтисодий ўсиш – бу иқтисодиётнинг ривожланиши бўлиб, яратилган маҳсулот ва хизматларнинг кўпайиб боришини билдиради. Миллий иқтисодиётнинг ўсиши ялпи ички маҳсулотнинг ЯИМ (GDP-Cross Domestic Product) кўпайиб боришида ифода этилади.

*ЯИМ – бу маълум бир даврда, масалан, бир йилда миллий иқтисодиётнинг барча субъектлари томонидан яратган маҳсулот ва хизматларнинг бозор қийматининг пўл ўлчовидир<sup>41</sup>.*

Уилям Петти Голландия ва Инглизлар ўртасида 1654 ва 1676 йиллардаги уруш пайтида уй эгаларига адолациз солиқ солишга қарши курашиш мақсадида ЯИМнинг асосий тушунчасини ишлаб чиққан<sup>42</sup>. ЯИМнинг замонавий концепциясини биринчи бўлиб Саймон Кузнец 1934 йилда АҚШ Конгресси ҳисоботида ишлаб чиққан. Ушбу ҳисоботда, Кузнец ЯИМни мамлакатнинг фаровонлигини аниқлаш

<sup>40</sup> <http://worldpopulationreview.com/countries/countries-by-gdp>

<sup>41</sup> "Finance & Development". Finance & Development | F&D. Retrieved 2019-02-23.

<sup>42</sup> "Petty impressive". The Economist. 2013-12-21. Retrieved August 1, 2015.

сифатида фойдаланишни таклиф қилган. 1944 йилда Бреттон-Вудс конференциясидан сўнг ЯИМ мамлакат иқтисодиётини ўлчаш учун асосий восита сифатида фойдаланиш йўлга қўйилди<sup>43</sup>.



Семён Абрамович Кузнец (Америкада Саймон Смит Кузнец сифатида танилган) (1901-1985), Саймон Кузнец номи умумқабул қилинган “ялли ички маҳсулот” (ЯИМ) тушунчасини ишлаб чиққанидан кейин кенг омма орасида машҳур бўлди. Саймон мамлакатнинг иқтисодий-ижтимоий тузилиши ва ривожланиш жараёнини янги ва чуқур тушунишга олиб келадиган иқтисодий ўсишнинг эмпирик жихатдан асослаб талқин қилгани учун 1971 йилда нобел мукофоти билан тақдирланади. Саймон Кузнец Уильям Петти 300 йил олдин бошлаган статистик таҳлилни ривожлантиради. Ўз даврида Петти иқтисодиётда факат нисбий таққослаш, аргументларни оғзаки изоҳлашдан “аниқ сон, оғирлик ва ўлчовлар” таҳлилга ўтишни тавсия этган эди. Саймон Кузнецнинг энг муҳим асари 1961 йилда чоп этилган “Америка иқтисодиётидаги капитал. Унинг шаклланиши ва молиялаштирилиши” илмий тадқиқотидир.

Саймон АҚШда шахсий даромадлар тақсимотини тадқиқ этди. Олимнинг 1950 йиллардаги тадқиқотларига кўра, АҚШда дастлаб даромадларнинг кескин дифференциацияси (табақаланиши) рўй берган бўлса, кейинчалик даромадларнинг (бойлик ва камбағаллик) муайян меъёрида ўртача бўлиш ҳолати кузатилади. Бу фикр янги индустриал мамлакат бўлган Тайвань мисолида ҳам ўз тасдиғини топди. “Кузнец қонуни” деб ном олган тахмин бўйича интенсив ривожланиш йўлига ўтган давлатларда биринчи ўн йилликда даромадлар ва бойликларнинг нотекис (қутбий) тақсимланиши хос бўлади, ундан кейин эса даромадларнинг муайян меъёр атрофида бўлиши кузатилади.

Саймоннинг аксарият тадқиқотлари янги, ҳеч кимнинг ҳаёлига келмаган мавзуларда эди. Масалан, у биринчи бор инсон омилини иқтисодий ўсишнинг таркибий қисми сифатида кўриб чиқади. У мамлакатнинг энг катта сармоясини – бу унинг инсонлари, уларнинг қобилияти ва маҳорати, тажрибасини ва фойдали иқтисодий фаолиятга бўлган иштиёқи эканини таъкидлади.

ЯИМ миқдори, биринчидан, яратилган товар ва хизматлар миқдорига ва улар бирлигининг нархига боғлиқ бўлади. Айтайлик 500 млн дона товар яратилган ва 100 млн хил хизмат яратилган бўлиб, бир товарнинг ўртача нархи 120 доллар, хизмат нархи 80 доллар бўлса, бунда:

**ЯИМ = 500x120+100x80=60000+8000=68 млрд. АҚШ доллар**

Маҳсулот ва хизматлар миқдори ўзгармаган ва, хатто, пасайган тақдирда нарх ошса ЯИМ суммаси ҳам кўп бўлади. Аксинча, товар ва хизматлар миқдори ўсган ҳолда нарх ундан кўпроқ пасайиб кета, ЯИМ ҳажми камаяди. Асосий маҳсулоти нефть ва газ бўлган мамлакатларда буларнинг нархининг ошиши ЯИМни кўпайтиради, булар нархи пасайганда акси юз беради. Иқтисодий ўсишни ҳақиқатдан **реал ЯИМ** кўпайиши кўрсатади. **Номинал ЯИМ** ҳам борки бу амалдаги жорий

<sup>43</sup> Dickinson, Elizabeth. "GDP: a brief history". ForeignPolicy.com. Retrieved 25 April 2012.

нархларда ҳисобланган маҳсулот ва хизматлардир. Унинг ўсиши инфляция шароитида нархнинг ортиши ҳисобидан бўлгани учун маҳсулот ва хизматларни жорий нархда эмас, балки ўзгармайдиган таққосий нархларда ҳисоблаш керак бўлади. Ўзгармас, яъни маълум йилнинг нархида, яъни базовий нархларда ҳисобланган товар ва хизматларнинг қиймати **реал ЯИМ** деб юритилади. Халқаро амалиётда **реал ЯИМ** АҚШ долларида ҳисобланади. Бу яратилган товар ва хизматларнинг бозор қиймати ҳисобланади (7.1-жадвал).

7.1-жадвал

**Дунё ялпи ички маҳсулоти динамикаси<sup>44</sup>**

(млрд. АҚШ долларида)

<b>ЯИМ</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<i>Бутун дунё бўйича</i>	80,683,79	85,085,189	87,751,541
АҚШ	19,485,39	20,580,223	21,427,700
Хитой	12,143,49	13,608,152	14,342,903
Япония	4,859,95	4,971,323	5,081,770
Германия	3665,8	3,949,549	3,845,630
Хиндистон	2652,55	2,779,351	2,875,142
Буюк Британия	2666,23	2,855,297	2,827,113
Франция	2595,15	2,778,892	2,715,518
Италия	1961,8	2,084,882	2,001,244
Бразилия	2053,60	1,868,613	1,839,758
Канада	1649,88	1,712,562	1,736,426

7.2.-жадвал

**Марказий осие ялпи ички маҳсулоти динамикаси<sup>45</sup>**

(млрд. АҚШ долларида)

<b>ЯИМ</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Ўзбекистон	59,16	50,500	57,921
Қозоқистон	162,89	179,340	180,162
Туркменистон	37,93	40,749	40,761
Тожикистон	7,16	7,523	8,117
Киргизистон	7,70	8,093	8,455

<sup>44</sup> <https://tradingeconomics.com>. "United Nations Statistics Division - National Accounts". unstats.un.org., "GDP (current US\$)". World Development Indicators. World Bank. Retrieved 2 July 2020., асосида муаллифлар тамонидан таҳлили қилинди.

<sup>45</sup> <https://tradingeconomics.com>. "United Nations Statistics Division - National Accounts". unstats.un.org., "GDP (current US\$)". World Development Indicators. World Bank. Retrieved 2 July 2020., асосида муаллифлар тамонидан таҳлили қилинди.

Жахонда йирик, ўрта, кичик ва ўта кичик мамлакатлар мавжуд. Уларнинг ЯИМ ва аҳолиси бир хил эмас. Хитой билан Қozoқистонни, Ўзбекистон билан АҚШни, Туркменистон билан Германияни ЯИМ ҳажми жихатидан солиштириб бўлмайди, чунки бу мамлакатларнинг иқтисодий кудрати турлича. Бир мамлакатда ЯИМ ҳажми бошқа мамлакатга нисбатан ортиқ бўлган ҳолда, аҳолининг кўплиги туфайли жон бошига ҳисобланган ЯИМ кўрсаткичи кам бўлиши мумкин. Хуллас, миллий иқтисодиёт даражасини ЯИМ умумий ҳажми эмас, балки жон бошига ҳисобланган миқдори белгилайди.

Иқтисодий ўсишнинг **нисбий** ва **мутлақ** кўрсаткичлари бор. Нисбий кўрсаткич ЯИМнинг ўсиш ёки пасайиш суръатлари бўлиб, фоизларда ифодаланади. Мутлақ кўрсаткич ЯИМ неча фоизга эмас, балки қандай миқдорда ўзгарганини кўрсатади. Масалан, “А” мамлакатда реал ЯИМ 120 млрд доллардан 160 млрд долларга етган. Бунда мутлақ ўсиш 40 млрд га тенг ( $160 - 120 = 40$ ), нисбий ўсиш эса  $25,0\%$  ( $40 \cdot 100 : 160 = 25\%$ ).

Иқтисодиёт учун ЯИМнинг мутлақ ўсиши, яъни қандай миқдорда ўсгани муҳимроқ, чунки бу ишлаб чиқаришнинг кўламини билдиради. Масалан, 3 мамлакатнинг ҳар бирида ЯИМ 10 фоиз ўсди, лекин уларда бир фоизнинг реал миқдори ҳар хил, шу боис 10 фоизнинг аҳамияти бир хил бўлмайди. 10 фоиз ўсиш “А” мамлакатда ЯИМнинг 15 миллиард долларга, “Б” мамлакатда 12 миллиард долларга, “С” мамлакатда эса 18 миллиард долларга кўпайганини билдиради. Демак 1% ўсишнинг вазни ҳар хил: 1,5, 1,2, ва 1,8 миллиард долларга тенг. Хуллас, иқтисодий ўсишга баҳо берганда, унинг фоиз кўрсаткичлари билан чегараланиш кифоя қилмайди. Бунинг учун унинг амалдаги мутлақ ҳажми қанча эканлигини билиш ҳам муҳимдир.

Жамият яшар экан, узлуксиз тарзда турли неъматлар ишлаб чиқаради. Уни узоқ муддатли давр нуктайи назаридан қарасак яратилган неъматларнинг ҳажми тобора ортиб боради. Демак жорий даврда аввалгига нисбатан кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқарамиз. Кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш динамикаси айнан иқтисодиётдаги муҳим ҳодиса — иқтисодий ўсишни характерлаб беради.

### 7.3. Иқтисодий ўсиш ва унинг турлари

Иқтисодий ўсиш маълум бир вақт (йил) мобайнида ялпи ички маҳсулот (ёки ЯИМ) нинг, ҳажмини ўзгаришини ифодалайди.

Иқтисодий ўсиш ўзаро боғлиқ икки кўрсаткич: а) маълум бир вақт, йил мобайнида яратилган ялпи ички маҳсулот абсолют миқдори, ёки б) аҳоли жон бошига ўсиши тарзида ҳисобланади.

Агарда диққат марказида иқтисодий-сиёсий потенциал турса, биринчи, ялпи ички маҳсулотни (реал ялпи ички маҳсулотни) абсолют

миқдори кўрсаткичидан, агарда аҳолининг турмуш даражасини таққослаш зарурияти бўлса, иккинчи аҳоли жон бошига яратилган ялпи ички маҳсулот кўрсаткичидан фойдаланади. Масалан, Бразилиянинг ялпи ички маҳсулоти Швейцарияникига караганда 2.8 марта кўп. Швейцариянинг ялпи ички маҳсулоти Хиндистонда яратилган ялпи ички маҳсулотининг деярли 88% ини ташкил этади. Лекин аҳоли жон бошига ҳисобласак, Швейцариянинг ЯИМ Бразилиядан 110 марта кўп яратилгани маълум бўлади.

Яратилган ялпи ички маҳсулот **мутлоқ миқдорининг ўсиши** иқтисодий ўсишнинг кўламини кўрсатади. У жорий йилдаги яратилган ялпи ички маҳсулот билан аввалги йил кўрсаткичини таққослаш оркали ҳисобланади.

$$\text{Иқтисодий ўсиш} = M2 - M1$$

Айтайлик, жорий йилда яратилган ялпи ички маҳсулот 150 млрд. долл. ўтган йилда эса 145 млрд. долл. бўлган. У ҳолда ўсишнинг абсолют миқдори (150-145) 15 млрд. долларни ташкил этади. У турли мамлакатларда турлича бўлиб, ўсиш кўламининг хар хиллиги мамлакатларнинг иқтисодий кувватига боғлиқ. **Мутлоқ иқтисодий ўсиш** иқтисодий салоҳиятнинг катта ёки кичиклигини билдиради. Мамлакатнинг мутлоқ ўсиш ҳажми катта бўлса, демак, мамлакат иқтисодий қудратли, деб ҳисобланади ёки аксинча.

**Нисбий иқтисодий ўсиш** унинг жадаллик суръатини билдиради ва фоизда ифода этилади. Ўсиш суръати жорий йилдаги ялпи ички маҳсулотни ўтган йилга нисбати тарзида ҳисобланади. Бунда:

$$\text{Иқтисодий ўсиш} = (M2 - M1) / (M1) * 100\%$$

Юқоридаги мисолимиз бўйича ўсиш суръати (150-145) / 145 \* 100% = 3,4% ни ташкил этади. Иқтисодчилар ўсиш суръатидаги озгинагина ўзгаришга ҳам катта аҳамият беришади. Ҳақиқатан ҳам 1-2% иқтисодий ўсиш ҳам катта аҳамиятга эга. Сабаби баъзи мамлакатлар учун 1% ўсиш катта миқдор, яъни млрдлаб долларни ташкил этади. Масалан, Япониянинг ялпи ички маҳсулотининг 1% Чехиянинг йиллик ялпи ички маҳсулотидан кўп. Қашшоқ мамлакатлар учун унча кўп бўлмаган ўсишни тушиб кетиши мамлакатнинг аҳолисини тўйиб овқат емасликдан очарчиликка ўтишини ифодалайди.

Ундан ташқари, қатор йилларда ўсишнинг унча катта бўлмаган фарқи ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлиши мумкин. Масалан, икки мамлакатнинг бирида ўсиш суръати 2,5%, иккинчисида 5% бўлса, ялпи миллий маҳсулотни икки барабар кўпайиши учун бирига  $70:2,5=28$  йил, иккинчисига  $70:5=14$  йил кетади (Иқтисодий ўсишни ҳисоблашда иқтисодиётда 70 коидаси мавжуд бўлиб, у ЯИМ ни 2 баробар ўсишини аниқлаш учун қанча муддат кераклигини топишда фойдаланилади. Бу койда қанча вақт кераклигини тезда ҳисоблаш имконини беради.

Бунинг учун 70 ни йиллик (ойлик) ўсиш даражасига нисбати ҳисобланади. Юқоридаги мисолимиз бўйича йиллик ўртача ўсиш суръати 3,4% бўлса, ЯИМни 2 баробар ўсиши учун тахминан  $70:3,4=20,6$  йил муддат керак экан).



Роберт Мертон Солоу (1924 й.), “иктисодий ўсиш назариясига қўшган катта ҳиссаси учун” 1987 йилги Нобель мукофоти билан тақдирланади. Иктисодий ўсиш назариялари ривожланишида неокейнсчилик, неоклассик ва институционализм йўналишларини алоҳида кўрсатиб ўтиш муҳим. Ушбу йўналишлар доирасида иктисодий ўсишнинг турли моделлари яратилди. Америкалик иктисодчи олим Роберт Солоунинг иктисодий ўсиш назарий модели замонавий макроиктисодий назарияни ишлаб чиқишда асос қилиб олинган ва иктисодий таҳлилда кенг қўлланилиб келинмоқда. Солоу моделига кўра, доимий техник тараққиёт ва ресурслардан самарали фойдаланиш иктисодий ўсишнинг белгилловчи омиллари ҳисобланади. Роберт Солоу ғоялари янги кейнсчилик таълимотини танқид қилиш асосида юзага келди.

Иктисодий ўсиш моделини Солоу биринчи бор 1956 йилда “Иктисодий ўсиш назариясига ҳисса” (“A Contribution to the Theory of Economic Growth”) деб номланган мақолада таърифлайди. Бу математик модель бўлиб, дифференциал тенгламалар тизими шаклида акс эттирилган эди. Америкалик мутахассисларнинг фикрича, ҳеч бир иктисодчи олим ўсиш назариясида “меҳнатни капитал билан алмаштириш” тушунчасини бу қадар оддий ва тушунарли қилиб ишлабмаган.

Иктисодий ўсиш муаммолари ҳозирги пайтда иктисодий мунозараларда, турли сиёсатдонлар, ҳукумат аъзолари, турли миллат вакиллари мулоқотларида марказий ўрин тутади. Чунки реал ишлаб чиқаришни ўсиши ҳар қандай хўжалик тизимига хос чекланган ресурслар шароитида чексиз эҳтиёжларни қондириш муаммосини маълум даражада ҳал қилиш имконини беради. Иктисодий ўсиш суръати ва кўламига қараб, жамиятнинг иктисодий аҳволига баҳо бериш мумкин.

XX асрнинг иккинчи ярмидан бошлаб миллий иктисодий ўсиш билан боғлиқ уч муҳим муаммога эътибор бериладиган бўлди.

**Биринчи муаммо.** Иктисодий ўсишдан кўзланган мақсад нима?

Неоклассиклар фикрича микроиктисодий микёсда тадбиркорлар ўз олдидарига иктисодий ўсиш орқали максимал даражада фойда олишни кўядилар.

Макромикёсда-чи? Агарда макромикёс даражасида ҳам шу мақсад қўйилса, унда маълум қатлам бошқалар ҳисобига бойийди. Аҳолининг табақаланиши ҳаддан зиёд кучайиб кетади. Натижада норозиликлар, зиддиятлар, конфликтлар кучаяди. Унинг оқибати мамлакат учун ачинарли тугаши мумкин. Демак, макромикёсда иктисодий ўсишга эришишнинг оптимал мақсади барча аҳолини ҳаёт кечиришини яхшилаш, турмуш даражасини кўтаришдир. Бошқача айтганда барча аҳоли даромадини ўстиришдир. Ўсиб боровчи иктисодиёт миллий

иктисодиётда, янги вужудга келаётган, юксалиб бораётган эҳтиёжларни қондириш, шу билан бирга халқаро даражада социал-иқтисодий муаммоларни ечиш имконини беради. Реал иш ҳақининг ўсиши оиладаги эҳтиёжларни чекламай, тўларок қондиришга олиб келади.

Иқтисодий ўсиш ресурсларни чекланганлиги муаммосини ечишни енгиллаштиради. Инвестицияни кенгайтириш имконини беради. Хуллас иқтисодий ўсиш жамиятнинг ўз олдига қўйган кенг миқёсдаги дастурини амалга ошириш имконини беради. Жамият кўзлаган мақсади қай даражада амалга ошаётганини акс эттирадиган кўрсаткич бу аҳоли жон бошига яратилган миллий даромад бўлиб, у кўп жиҳатдан ўсиш суръатига боғлиқ.

**Иккинчи муаммо. Иқтисодий ўсиш суръати қандай бўлиши керак?**

Бу муаммога назариётчилар ҳам, амалиётчилар ҳам бирдек диққатларини қаратишади. Узоқ муддат юқори суръатни саклаб бўлмайди. Бунинг учун катта ресурслар талаб этилади. Хар қандай мамлакат ҳам буни уддасидан чиқолмайди. Ундан ташқари ҳаддан зиёд юқори ўсиш суръати ички иқтисодий мувозанатни бузади. Чунки ҳамма тармоқлар шундай юқори суръатда ривожлана олмайди. Миллий хўжаликнинг барча бўғинлари, тармоқлари ўртасидаги нормал алоқалар бузилади. Бундан шундай хулоса чиқариш мумкин: жамият учун муҳими етарли даражада барқарор иқтисодий ўсишга эришиш. Бу мақсадга қандай омиллар эвазига эришилади, билиш керак.

**Учинчи муаммо. Қандай омиллар эвазига иқтисодий ўсишни таъминлашнинг оптимал вариантини топиш муаммосидир?**

Иқтисодчиларнинг фикрига кўра хар қандай мамлакатнинг иқтисодий ўсишини таъминлайдиган омиллар, қуйидагилар:

ТАБИЙ РЕСУРСЛАР МИҚДОРИ ВА СИФАТИ

МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИ МИҚДОРИ ВА СИФАТИ

АСОСИЙ КАПИТАЛ ҲАЖМИ

ТЕХНИК ТАРАҚҚИЁТ ВА ТЕХНОЛОГИЯ

ИНВЕСТИЦИЯНИНГ ЎСИШИ

МАМЛАКАТНИНГ ТАЪЛИМ ДАРАЖАСИ

ИҚТИСОДИЙ ЭРКИНЛИК ДАРАЖАСИ

ИҚТИСОДИЁТНИНГ ОЧИҚЛИГИ

ХАЛҚАРО БОЗОРДАГИ ҲОЛАТ

МАМЛАКАТНИНГ ДЕМОГРАФИК ВАЗИЯТИ

**7.1-расм. Иқтисодий ўсишга таъсир қилувчи омиллар.**



Буларни ҳаммасини таклиф омиш деб аташ мумкин. Айнан улар ишлаб чиқаришни ўсишини таъминлайди. Шу билан бирга талаб омиллари ҳам катта рол ўйнайди. Иқтисодий ўсишни таъминлаш учун ишлаб чиқарилган маҳсулотни тўла истеъмол қилиш керак. Бунинг учун ялпи харажатларни қўпайтириш лозим. Иқтисодий ўсишга тақсимлаш омиллари ҳам катта таъсир кўрсатади. Айниқса, миллий даромад ва унинг тақсимланиши, миллий даромадда жамғаришнинг ҳиссаси қандай бўлиши ниҳоятда муҳим рол ўйнайди.

Бунда **ресурслар** шундай тақсимланиши керакки, улардан фойдаланиб - максимал даражада наф келтирадиган маҳсулот ишлаб чиқилсин. Ресурсларни тақсимлаш муаммоси қай тарзда ҳал қилиниши ва қандай қарор қабул қилинишига қараб, айтайлик кўпроқ инвестицион товарлар ишлаб чиқарамизми ёки истеъмол молларини қўйилган мақсадга кўра маълум натижага эришилади. Ана шу омилларнинг таъсири туфайли ишлаб чиқариш имконияти кенгайди.

Бу имкониятдан самарали фойдаланиш натижасида иқтисодий ўсиш юз беради. Иқтисодий ўсишнинг барча омиллари бир-бири билан боғлиқ. Бирининг ўзгариши иккинчисининг ҳам ўзгаришига олиб келади. Ғарб иқтисодчилари иқтисодий ўсишда қайси омил маҳсулот ортишига қай даражада таъсир кўрсатишини ва даромад ўсишида омилларнинг ҳиссасини аниқлашга ҳаракат қилишади. Бу муаммони ҳал этилиши омилларни оптимал нисбатда бирлашувини таъминлайди.

Уни топиш учун ишлаб чиқариш функциясида фойдаланилади. Ишлаб чиқариш функцияси маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсишига икки омил: меҳнат ва капитал таъсир қилади деб, уларнинг ҳар бирини ҳиссасини аниқлашга қаратилган. XX асрнинг 20 - йилларида америкалик олим **П. Дуглас** статистик маълумотлар асосида бугдой ишлаб чиқаришни таҳлил қилади. Унинг ҳисобича 1% меҳнатнинг ўсиши 1% капитал ўсишига қараганда ишлаб чиқаришнинг 3 марта кўп ортишига олиб келар экан. Бу эмпирик тадқиқот тадбиркорга қўшимча капитални кўпайтиргунча, қўшимча меҳнат жалб қилган маъқуллигини кўрсатади. Шундан кейин бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда меҳнат омилига аҳамият бера бошладилар. Меҳнат омилидан самарали фойдаланиш, бунинг учун инсоний омилга инвестицияни кўпайтириш, яъни ишчиларни малакаси билимини оширишга диққат-этибор берилга бошланди.

50-йилларда америкалик олим **Р. Солоу** фан-техника тараққиётига алоҳида аҳамият бериб, уни етакчи омил деб кўрсатади. У АҚШ иқтисодиётининг ривожланишини таҳлил қилиб, 1909-1949 йилларда меҳнат улушининг 80% дан ошиқ ўсиши фан-техника тараққиёти эвазига эканлигини аниқлади. Унинг издоши **Э. Денисон** 1929-1982 йилларда фан-техника тараққиётининг алоҳида компонентлари бўйича иқтисодий ўсишга эришиш борасида уларнинг ҳиссасини аниқлади.

Эдвард Денисон ўзининг 1967 йили босмадан чиққан, 1971 йили рус тилига таржима қилинган *“Иқтисодий ўсиш суръатларидаги фарқни тадқиқ қилиш”*<sup>46</sup> асарида ҳар бир омилнинг ҳиссасини аниқлашга уринган.

Катта статистик маълумотлар асосида ҳар бир омилни ўзини янада майдалаштириб, алоҳида омиллар тарзида, айтайлик, меҳнат омилини, ишловчилар сони (иш вақти), меҳнатнинг давом этиш муддати, меҳнат килувчиларнинг жинси, ёши, маълумоти ва ҳоказо тарзида таҳлил қилган. Бир мамлакат учун иқтисодий ўсишда ишлаб чиқариш миқёсининг ўсиши катта рол ўйнаган бўлса, бошқа мамлакат иқтисодиётида техник тараққиёт муҳим рол ўйнайди. Умуман олганда мамлакат иқтисодиётида у ёки бу омилни кўрсатиш қийин. Денисон ана шу омилларнинг иқтисодий ўсишга таъсири сабабли АҚШ билан мавжуд катта фарқ борган сари қисқариб боришини кўрсатади.

Умуман олганда барча омиллар бир-бири билан боғлиқ. Иқтисодий ўсишга таъсир этадиган омиллар орасида меҳнат омили алоҳида ўрин тутади. Меҳнат сарфи даражасига жуда кўп омиллар таъсир кўрсатади. Иш кучининг миқдори билан биргаликда сифат даражаси ҳам муҳим рол ўйнайди. Жамият миқёсида сарфланган меҳнат ҳажмига мамлакатдаги аҳоли сони, ишловчилар сони, иш вақти таъсир қилса, меҳнат унумдорлигига техника тараққиёти, инвестиция, ишловчиларнинг билим даражаси, малакаси, ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва бошқалар таъсир этади.

Иқтисодий ўсишнинг яна бир муҳим омили **капитал харажатлари**.

У асбоб-ускуна, бино-иншоотлар, ҳамда товар захираларини ўз ичига олади. Асосий капитал уй-жой фондиди ҳам ўз ичига олади, чунки уй эгалари кўрсатиладиган хизматдан манфаат кўришади. Капитал харажатларига жамғариш нормаси, асосий капитал ҳажми, капитал билан қуролланиш даражаси ва бошқалар таъсир кўрсатади. Иқтисодий ўсишни таъминлашда ер табиий ресурсларнинг миқдори ва сифати ҳам катта рол ўйнайди. Шу билан бирга шуни эслатиш керакки, табиий ресурсларни мавжудлиги иқтисодий ўсиш учун етарли эмас, муҳими улардан самарали фойдаланишни йўлга қўйиш. Фан-техника тараққиётининг нақадар муҳимлигини эслатишнинг зарурияти ҳам йўқ, чунки у иқтисодий ўсишнинг двигатели ҳисобланади.

Дунё тажрибаси ва амалиёти шуни кўрсатмоқдаки, **инсон капиталига** йўналтирилган маблағлар бошқа омилларга нисбатан ўзини оклайди. Ҳозирги кунда ҳар қандай мамлакатнинг жаҳон бозорида рақобатбардошлиги нафақат табиий ресурсларнинг

<sup>46</sup> Denison E. “Исследование различий в темпах экономического роста”. М., 1971 у., 550-552-бетлар

мавжудлиги, балки биринчи навбатда, замонавий мунтазам янгиланиб турадиган технологияларни яратиш ва ўзлаштиришга қодир бўлган сифатли инсон капиталига боғлиқ бўлмоқда. Бундай сифатли инсон капиталисиз мамлакатда илм фанга асосланган ишлаб чиқаришларни ташкил этиб бўлмайди. Инсон капитали тушунчаси бўйича хорижлик ва маҳаллий олимлар ҳам кўплаб тадқиқотлар, изланишлар олиб боришган.



Хусусан, Гэри Стэнли Беккер (1930й.) инсон капитали назарияси асосчиларидан бири бўлиб, унга 1992 йилги Нобель мукофоти *“нобозор ҳолатларни инобатга олган ҳолда инсон хулқ-атвори ва ўзаро муносабатларининг кенг қамровли муаммоларига микроиқтисодий таҳлилнинг қўлланилиш соҳасини кенгайтирганлиги учун”* берилган.

Беккер 1960 йилларда Т.Шульц ва Ж.Минкер каби олимлар билан бир вақтда инсон капитали муаммосини кўтаради. Инсон омилига капитал қўйилмаларни киритиш назариясини ишлаб чиқиш давомида олим материалларни тизимлаштиради ва микроиқтисодий жиҳатдан таҳлил қилади. Унинг бу мавзуга доир биринчи мақоласи **“Инсон капиталига сармоялар: назарий таҳлил”** (**“Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis”**, 1962) деб номланади. Икки йилдан сўнг **“Инсон капитали: назарий ва эмпирик таҳлил”** (**“Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis”**, 1964) монографиясини эълон қилади ва бу илмий иши унга Нобель мукофоти берилган пайтда Швеция Қироллик академияси томонидан *“замонавий иқтисодиётга қўшган энг катта ҳиссаси”* сифатида эътироф этилади.

1967 йилда олим айнан шу мавзуга бағишлаб яна бир асарни чоп этади. Бу китоб **“Инсон капитали ва даромаднинг шахсий тақсимоти: таҳлилга уриниш”** (**“Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach”**) деб номланади.

Гэри Беккернинг инсон капитали соҳасига оид ёзган асарлари Америкада иқтисодиёт фанидан олиб борилаётган тадқиқотларда назарий ва эмпирик маълумотларнинг оптимал уйғунлашувини интенсив тарзда излаш даврига тўғри келади. **“Инсон капитали”** асарида илгари сурилган ғоянинг мазмуни шундан иборат эдики, инсон омилига киритилган ҳар қандай сармоя – хусусий ёки давлат микёсида бўлсин, – иқтисодий жиҳатдан ўзини оқлайди. Беккер мисоллар ёрдамида таълимга ва бўлажак мутахассисларни тайёрлашга сарф этиладиган йирик харажатлар янги техника ва ускуналарни сотиб олиш билан баробарлигини ва келажакда нафақат корхона ҳамда

фирманинг ўзига, балки бутун жамиятга катта наф келтиришини исботлаб беради.

У корхонадаги инсон капитални кўникмалар, билим ва маҳоратнинг жамланмаси деб белгилайди. Бунда олим ходимларни махсус ўқитиш, уларда махсус билим ва кўникмалар ҳосил қилишга алоҳида аҳамият беради. Беккернинг таъкидлашича, ходимларнинг махсус тайёргарлиги фирманинг рақобат устуворлигини шакллантиради. Бу бозорларда махсулотларнинг маълум ва машҳур бўлиши, пировард натижада фирманинг нуфузи, ноу-хауси ва савдо белгисида ўз ифодасини топади. Ходимларни махсус тайёрлашдан, энг аввало, фирма ва компанияларнинг ўзлари манфаатдор, шунинг учун улар буни ўзлари молиялаштиришлари керак, деб ҳисоблайди.

Бундан ташқари, Беккер олий таълимдан олинган кўшимча даромадни кўйидаги тарзда белгилайди: коллежни тугаллаганлар ишлаб топган даромаддан ўрта маълумотга эга ходимларники айрилади. Таълимга чиқимлар ҳам таълим олиш учун бевосита харажатлар, ҳам муқобил чиқимлар – ўқиш даврида бой берилган даромадлардир. Унинг ҳисоблаб чиқишича, таълимга инвестициялар йилига тахминан 12–14 фоиз миқдорида фойда келтиради.

Олим инсон капиталига инвестициялар рентабеллигининг миқдорини аниқлайди ва уни АҚШдаги кўпгина фирмаларнинг рентабеллиги билан таққослайди. Хусусий таълим муассасалари сонининг кўпайиши, киска муддатли семинарлар ва махсус курслар ташкил этадиган консалтинг фирмалари фаолиятининг кенгайиши натижасида таълим фаолиятининг хусусий сектордаги рентабеллик даражаси тижорат фаолиятининг бошқа турлари рентабеллиги даражасидан 10–15 фоиз ортик эканлигини кўрсатади.

Гэри Стэнли Беккер томонидан чуқур ўрганилиб таҳлил этилган инсон капитали концепцияси бугунги кунда мустаҳкам илмий анъанага таянади ва таълим тизими, фан, соғликни саклаш, миграцион оқимларни тақсимлаш ва ҳоказоларнинг келгусидаги ривожланиш дастурларини ишлаб чиқиш учун назарий асос ҳисобланади.

Иқтисодиётга математикадаги мураккаб тизимлар назариясидан ўтган **мураккаблик концепциясини** қўллаган ҳолда, **Рикардо Хаусманн** (Гарвард университети) ва **Сезар Идалго** (МИТ) иқтисодиётнинг ривожланиши муаммоларига оригинал ёндашувларни тақлиф қилади, у ҳам бўлса, **иқтисодий мураккаблик назариясидир**.

Математикада тўб тизимлар ҳаракатини олдиндан билиш мумкин бўлган ҳолда, тизимнинг ҳаракатланишини олдиндан билиб бўлмайдиган бўлса, у мураккаб тизим деб номланади. Бу тўлиқ таъриф бўлмаса-да, мураккаб тизимнинг бизга керакли моҳиятини тушуниб олиш учун етарлидир. “**Иқтисодий мураккаблик индекси**”ни ҳисоблаб чиқишда тадқиқотчилар кўйидаги ғояга таянган:

мамлакатлар бойлиги ва салоҳияти самарадор билимдан келиб чиқади. Мамлакатлар у ёки бу товар ва хизматларни қандай ишлаб чиқариш ҳақидаги билимлар асосида раванқ топади.

Мамлакат иқтисодийётига жорий этилган билимларнинг умумий қиймати «**иқтисодий мураккаблик**» (**economic complexity**) деб аталувчи омил билан ўлчанади. Тадқиқотчилар мамлакатлардаги жамоавий билимни уларда ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар турлари атамаларида ўлчаб кўришди. Фақат бир нечта мамлакат тайёрлай оладиган маҳсулотлар (масалан, юксак технологик тиббий жиҳозлар, реактив двигателлар) ишлаб чиқарадиган мамлакатлар нисбатан соддароқ (пахта, нефт каби) товарлар ишлаб чиқарувчи мамлакатларга қараганда каттароқ жамоавий самарадор билимга эга бўлади. **Иқтисодий бутлик индекси** ва мамлакат ЯИМнинг амалдаги салмоқли ва барқарор корреляцияси самарадор билим тўпланиши жараёни билан изоҳланади. Фақат ўта илғор технологияларга ихтисослашувгина барқарор, юқори даражадаги фаровонликка эришиш имконини бериши мумкин. Ишлаб чиқариш жараёнлари ҳақида аҳоли билим захиралари қанчалик кўп бўлса (**инсон капитали**), мамлакат шунчалик кўп маҳсулот ярата олади ва маҳсулот шунчалик мураккаброқ бўлади.

Иқтисодий ўсишни кўшимча ресурсларсиз амалга ошириб бўлмайди. Кўшимча ресурслар инвестицион ресурслар деб аталади. **Инвестиция** борган сари фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий қилишда муҳим рол ўйнайди. **Инвестициялар** қачонки керакли соҳаларга юборилгандагина самарали натижа беради. Инвестициянинг ЯИМдаги ҳиссаси Инвестиция нормаси, деб аталади, Инвестиция нормаси қуйидагича аниқланади.

$$ИН=ИМ/ЯИМ*100\%:$$

**ИН – Инвестиция нормаси; ИМ – Инвестиция миқдори.**

Инвестиция йўналишига кўра 2 турга бўлинади:

Пул маблағлари шаклидаги Инвестиция **номинал Инвестиция**, дейилади. Унга керакли воситаларни алмаштириб, ишлаб чиқаришга қўлланган Инвестиция **реал Инвестиция**, дейилади. Иқтисодчилар миллий даромаднинг қандай нисбатларда истеъмол ва инвестицияларга бўлинишига эътибор қаратадилар. Истеъмол ҳажми динамикаси иқтисодийётнинг провард максadini ва яшаш даражаси ошишини билдирса, инвестициялар ҳажмининг ўзгариши ресурс имкониятларининг ўсиши ва техник янгиларнинг моддийлашинини англатади. Истеъмол ва инвестиция ўртасида етарлича муқобиллик мавжуд, чунки, жорий истеъмол миқдорининг ошиши инвестицияларнинг даромаддаги улушини пасайтириш иқтисодий ўсиш имкониятларини қисқартиради.

**Иқтисодий эркинлик даражаси.** Иқтисодий эркинлик ҳар бир инсоннинг ўз меҳнати ва мол-мулкани бошқариши учун асосий ҳуқуқидир. Иқтисодий эркин жамиятда одамлар ўзлари хоҳлаган тарзда ишлаши, ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва инвестиция қилишга эркин бўладилар. Иқтисодий жиҳатдан эркин жамиятларда меҳнат, капитал ва товарларни эркин ҳаракат қилинишига, ҳуқуқларнинг ҳимоя қилиниши ва қонун устуворлигини таъминланиши ҳукумат тамонидан таъминлаб берилади. **Иқтисодий эркинлик индекси** 1995 йилдан буён «**Wall Street Journal**» ва «**Heritage Foundation**» тадқиқот маркази томонидан эълон қилиб келинади. «Heritage Foundation» экспертлари иқтисодий эркинликни «ҳукуматнинг товар ва хизматларни ишлаб чиқариш, тарқатиш ҳамда истеъмол қилиш ишларига аралашмаслиги ёки тўсқинлик қилмаслиги, фуқаролар муҳофазаси ва эркинлигини таъминлаш бундан мустасно» дея таърифлашади. Марказий Осиёнинг поссовет республикалари 1998 йилдан бери ушбу рейтингга киритиладиган бўлди.

**«Иқтисодий эркинлик индекси»** да мамлакатларнинг мулк ҳуқуқидан молиявий эркинликка қадар 12 та эркинлик кўрсаткичлар ҳар йили баҳоланиб боради. Иқтисодий эркинликни тўртта тоифага ёки устунларга бўлинадиган 12 та миқдорий ва сифат омиллари асосида ўлчанади:

- ❖ **Қонун устуворлиги** (мулкый ҳуқуқлар, давлатнинг яхлитлиги, суд самарадорлиги)
- ❖ **Ҳукумат хажми** (давлат харажатлари, солиқ юки, молиявий барқарорлик)
- ❖ **Тартибга солиш самарадорлиги** (бизнес эркинлиги, меҳнат эркинлиги, пул эркинлиги)
- ❖ **Очқик бозор** (савдо эркинлиги, сармоялар эркинлиги, молиявий эркинлик)

Ушбу индекс бўйича мамлакатлар қуйидаги гуруҳларга бўлинади: **эркин** — 80–100 балл, **асосан эркин** — 70–79,9 балл, **ўртача эркин** — 60–69,9 балл, **асосан эркин бўлмаган** — 50–59,9 балл ва **босим остидаги иқтисодиёт** — 0–49,9 балл. Бир мамлакатнинг умумий баллари ушбу ўн иккита иқтисодий эркинликни ўртача ҳисоблаб, ҳар бирига тенг оғирлик берилади.

Иқтисодий эркинлик индексида ҳар бир компонент иқтисодий эркинликнинг ижобий устунликларига эришишда тенг даражада муҳимдир. Ҳар бир эркинлик мамлакат миқёсини белгилашда бир хил даражада баҳоланади. Иқтисодий ислохотларни ҳисобга оладиган мамлакатлар иқтисодий кўрсаткичларни энг паст даражага туширадиган омилларни яхшилаш учун муҳим имкониятларга эга бўлиши мумкин. Бу омиллар иқтисодий ўсиш ва фаровонлик учун муҳим мажбурий чекловларни кўрсатиши мумкин.

Индекс дунё бўйлаб 186 та мамлакат иқтисодиётини таҳлил қилишнинг мукамал объектив воситасидир ва ҳар бир мамлакатнинг сиёсий ва иқтисодий ривожланишини чуқур таҳлил қилиш учун манба ҳисобланади. Иқтисодий ўсиш ва фаровонлик асосларини тушунмоқчи бўлганлар учун 12 та иқтисодий эркинлик ва унга қўшилган тарихий маълумотлар ҳам кенг қамровли тамойиллар ва далилларни тақдим этади.

Иқтисодий эркинлик индекси бўйича 10 таликда: Гонконг рейтингнинг биринчи поғонасидан каторасига 24-мартга жой олиб келмоқда, Сингапур, Янги Зеландия, Швейцария, Австралия, Ирландия, Бирлашган Қироллик, Канада, Бирлашган Араб Амирликлари ва Тайван каби юқори рейтинг кўрсаткичларга эришган мамлакатлар ҳисобланади.

*Ўзбекистоннинг иқтисодий эркинлик рейтинги 53,3 ни ташкил этиб, 2019-йилги кўрсаткичда иқтисодиёти 140-чи ўринда туради. Унинг умумий натижаси 1,8 балл ортиб, молиявий эркинлик, меҳнат эркинлиги ва ишбилармонлик эркинлиги учун мустаҳкам равишда юқори баҳоланди. Ўзбекистон Осиё-Тинч океани минтақасидаги 43 мамлакат орасида 36-ўринни эгаллаб турибди ва унинг умумий рейтинги минтақавий ва жаҳон ўртача кўрсаткичларидан паст (7.1-расм)<sup>47</sup>.*

## Uzbekistan

< Previous: #139 Burma

Next: #141 Maldives >

WORLD RANK **140**

### RULE OF LAW

Property Rights	49.8 ▲
Government Integrity	25.2 ▲
Judicial Effectiveness	34.3 ▼

### GOVERNMENT SIZE

Government Spending	67.4 ▲
Tax Burden	91.3 ▲
Fiscal Health	98.7 ▼

### REGULATORY EFFICIENCY

Business Freedom	72.5 ▲
Labor Freedom	58.7 ▲
Monetary Freedom	58.9 ▼

### OPEN MARKETS

Trade Freedom	62.6 ▲
Investment Freedom	10.0 ▲
Financial Freedom	10.0 —

## 7.2-расм. Ўзбекистон иқтисодиётининг эркинлик даражаси

Рейтинг тузувчилар маълумотида кўра, «иқтисодий эркинлик индекси» да мамлакатларнинг юқори балл ололмаслигининг асосий

<sup>47</sup> <https://www.heritage.org/index/>

сабаблардан бири мамлакатда кўп соҳаларда завонавий диверсификациялашган иқтисоднинг ривожланишига йўл бермайдиган давлат назорати сақланиб қолганлиги, коррупция авж олганлиги, мулкга эгаллик ҳуқуқининг ҳимоя қилинмаслиги, ҳамда шартномавий мажбуриятларнинг ижро этилмаслиги ёки бўзилиш ҳолатларнинг мавжудлиги, суд ҳокимияти мустақил эмаслиги, суд процедуралари халқаро стандартларга мос келмаслиги, нуфузли шахсларнинг худди ҳукумат каби ҳеч қандай оқибатларсиз ўзгаларнинг бизнесига даҳл қилишлиги, ҳукумат нефть маҳсулотлари, табиий газ, коммунал хизматларга, нон каби кўплаб товарларга нархлар устидан назорат ўрнатганлиги, марказий банк мустақил эмаслиги, банк соҳасида рақобат ва шаффофлик етишмаслиги, давлат банкларининг улуши юқорилиги ва молиявий тизим ҳукумат тамонидан назорати қилинганлиги, хусусий секторнинг кредитлар олишда молиявий тўсиқларга дуч келинаётганлиги иқтисодий эркинлик даражасининг сустрелигидан далолат берилади.

**Иқтисодиётнинг очиқлиги.** Бу мамлакатга ташқаридан ресурсларнинг эркин кириб келиши, экспорт ва импортнинг кенгайиб боришидир. Очиқ иқтисодиётда ташқи савдонинг афзаллигидан фойдаланишга шароит яратилади. Четдан кириб келган капитални энг керакли соҳаларга йўналтирилиб, уларни ривожлантириш жадаллаштирилади. Лекин очиқ сийёсатни олиб бориш учун мамлакатнинг жаҳон бозорига чиқиш имкониятлари ва шароитлари қулай бўлсагина иқтисодий ўсишга ҳисса қўша олади.

**Халқаро бозордаги ҳолат.** Бу экспорт килувчи мамлакатларнинг иқтисодий ўсишига жаҳон бозорида нархларнинг ошиши ёки пасайишининг таъсири. Экспорт товарлар нархи ошса, мамлакатнинг ЯИМ ҳажми ортади, пасайса, ЯИМ ҳажми ҳам қисқаради.

**Мамлакатнинг демографик вазияти.** Бу иқтисодий ўсишнинг аҳоли жон бошига ҳисобланган ЯИМнинг кўпайишини билдиради. Лекин бу аҳоли сонининг кўп ёки камлигига ҳам боғлиқ бўлади. Аҳоли сонининг ўсиши иқтисодий ўсишга салбий таъсир кўрсатади. Иқтисодий ўсишга эришиш учун ишлаб чиқариш аҳоли сонига нисбатан тезроқ ўсиб бориши зарур бўлади.

Иқтисодий ўсишга қандай омиллар орқали, қандай сарф-харажатлар эвазига эришилганлигига қараб иқтисодий ўсиш икки типга ажратилади: **экстенсив** ва **интенсив**.

Иқтисодий ўсишнинг **экстенсив усулида** иқтисодий ўсишга қўшимча ишлаб чиқариш ресурсларини жалб қилиш эвазига эришилади. Бунда ишлаб чиқаришнинг техник асослари эскича қолади. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ишчилар сонининг ортиши, ускуна, энергия, хомашё ва бошқаларни кўпайиши ҳисобига ортади.



Шунинг учун ҳар бир ишловчига тўғри келадиган маҳсулот миқдори, яъни меҳнат унумдорлиги аввалгича қолади. Экстенсив иқтисодий ўсиш кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришнинг тарихан дастлабки энг оддий йўлидир.

**Экстенсив ўсишнинг** афзаллиги шундаки, у иқтисодий ўсишни таъминлашнинг энг осон йўли. Бунда табиий ресурсларни тезда ўзлаштириш ҳамда нисбатан тез фурсатда ишсизликни қисқартириш мумкин.

Шу билан бирга у қатор камчиликларга ҳам эга. У техника турғунлигига олиб келади. Ишлаб чиқаришни ўсиши харажатларни кўпайтириш туфайли юз беради. Сарфланган харажатлар энг яхши ишлатилганда ҳам маҳсулот ўсиши харажатлар ўсишига пропорционал бўлади. Масалан, қунига 500 кг дан макарон маҳсулотлари ишлаб чиқарадиган сеҳ мавжуд. Агарда макарон ишлаб чиқаришни 2 баробар кўпайтиришни мақсад қилиб қўйсақ экстенсив усул қўлланадиган бўлса, яна битта худди шундай цех қурилади. Собиқ Иттифоқда 1971—1975 йилларда миллий даромадни 1% га ўстириш учун асосий ишлаб чиқариш фондлари (ишлаб чиқаришга қўйилган асосий капитал) 1,7% га, материал харажатлари 1,2% га кўпайтирилган. Ишчилар сони 1/5 га кўпайиб, меҳнат унумдорлиги 4/5 ўсган ҳолос.

Ресурслар чекланган, эҳтиёжлар эса тобора юксалиб бораётган шароитда экстенсив ўсишнинг истикболи йўқ. Ресурслар тобора ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун етишмайди. Бир томондан хомашё, энергия манбаларини ўзлаштириш учун тобора кўпроқ меҳнат ва ишлаб чиқариш воситалари сарфланади. Иккинчи томондан борган сари табиий ресурслар захираси камайиб боради. У табиатни асраш, авайлаш, ундан эҳтиёткорлик билан фойдаланиш талабларига жавоб бермайди.

Шунинг учун иқтисодий ўсишнинг интенсив йўлига ўтилади. Иқтисодий ўсишнинг интенсив усули нисбатан мураккаб бўлиб, ўсиш ресурсларни тежаб-тергаб ишлатиш ҳисобига, ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш эвазига таъминланади. Бунда ресурслар бирлигига тўғри келадиган маҳсулот миқдори ўсади. У ФТТ (фан-техника технология) ютуқларидан ишлаб чиқариш жараёнида фойдаланиш, банд бўлганларни малака ва маҳоратини ошириш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотни сифатини яхшилаш, ассортиментини янгилаш ҳисобига эришилади.

Натижада меҳнат унумдорлиги ўсади, асосийси ресурслар тежалади. Интенсив усулнинг қуйидаги шакллари мавжуд: **меҳнатни тежовчи, капитал тежовчи, универсал.**

Иқтисодий ўсишнинг меҳнатни тежовчи шакли ишлаб чиқаришга янги техника технологияни жорий қилиш билан боғлиқ. Бу даврда

ишлаб чиқариш воситалари, ишлаб чиқариш илдам ривожланади. Капитални тежовчи шаклида нисбатан самарали машина-ускуналарни қўллаш, хомашё, материалларни тежаш, меҳнатни ташкил этишни такомиллаштириш эвазига эришилади. Капиталнинг техник тузилиши, капитал (фонд) билан қуrollаниш даражаси ўзгармайди ёки ўсиш суръати пасаяди. Бу жараён, айниқса маҳсулотни арзонлаштирадиган, юқори унумли автоматик ускуналар, полимерлар химияси ютуқларига ва бошқа ишлаб чиқаришнинг юқори самарали хомашё материалларни ишлаб чиқаришга жорий қилишда ўз ифодасини топади.

Интенсив тарзда иқтисодий ўсишнинг универсал шаклида ресурсларни тежашнинг барча усуллари қўлланилади. Натижада иқтисодий ўсишнинг янги сифат даражасига эришилади. Бунда ишлаб чиқаришнинг тежамкорлиги юқори, техника даражаси ўсади ва маҳсулотнинг сифати яхшиланади, фан сикими юқори бўлган маҳсулотлар ишлаб чиқариш кўпаяди, пировард маҳсулот кўпаяди, истеъмолнинг улуши ўсади.

Умуман олганда иқтисодий ўсиш соф интенсив ёки экстенсив тарзда юз бермайди. Иқтисодий ўсишга эришишда омилларнинг ҳиссасига кўра устун даражада экстенсив ёки устун даражада интенсив ўсиш бўлиши мумкин. 70-йилларда илгари сурилган ғоялардан бири нол даражадаги иқтисодий ўсиш концепциясидир. У ўсиш оқибатлари билан боғлиқ муаммоларга бағишланади. Бу муаммо энг аввало борган сари хомашё ресурсларини кўплаб ишлатиш билан боғлиқ. Борган сари хомашё ва ёнилғи ресурслари камайиб, аҳолининг эҳтиёжлари эса ўсиб бормоқда. Ана шу муаммони ҳал қилиш мақсадида АҚШ даги Массачусетс технология институтининг профессори **Денис ва Донелла Медоуз** раҳбарлигида бир гуруҳ иқтисодчилар “умуминсоний фалокат хавфи тўқрисида пародоксал хулоса” чиқаришади. Уларнинг фикрича яқин 100 йил давомида ресурслар камайиб, тугаб боради. Бу ўз навбатида иқтисодий ўсишни ҳам камайиб, турғунликка тушишига олиб келади. Ер юзиде инсонлар сони ўсишининг ҳозирги тенденцияси маълум бир чегарага олиб келадики, у ҳам, ресурсларни аёвсиз ишлатиш, табиий катаклизмга олиб келади.

Техник тараққиёт эса атроф-муҳитни ифлослантиришга, шовқин-суронни кучайишига, хайвонлар, балиқларнинг кескин камайиб кетишига, тоза ичимлик суви манбаларини қуришига олиб келади. Ундан ташқари саноат ва маиший чиқиндилар муаммоси ҳам тўла ҳал этилмаган. Товар ва хизматлар ишлаб чиқаришнинг ўсиши аҳоли турмуш кечириш сифатини пасайишига олиб келади.

Уларнинг асосий камчилиги иқтисодий ўсиш келтириб чиқарадиган асосий салбий оқибатларни кўрсатиш билан чекланиш, уларни чеклаш, камайитириш учун аниқ таклифлар ва тавсияномаларни

йўқлигидир. Энг асосий муаммо бу ана шу хавфни бартараф этиш йўллари топишдир.

Уларнинг оппонентлари бўлган мутахассислар бу муаммоларни ҳал қилиш ҳар бир мамлакатда, регионларда ўзига хос ёндошишнинг талаб қилишини эътироф қилишади. Шу билан бирга умумий услублар мавжудлиги ҳам эслатилади. Бу табиий ресурсларни ишлатиш ва атроф-муҳитни булғашни чеклайдиган қонунлар қабул қилишдир. Ҳозирги замон технологияси ютуқларидан фойдаланиб, табиий ресурсларни казиб олиш, қайта ишлашдаги йўқотишларни иложи борича энг паст даражага келтириш вақти келганини таъкидлашади.

**Нол даражадаги иқтисодий ўсиш концепцияси** тарафдорлари билан мутахассислар ва тадқиқотчилар иқтисодий ўсиш тўғрисида мунозарага киришиб, иқтисодий ўсиш тенденциясини ўзгартириш керак деган хулосага келишади. Улар иқтисодий ўсишга юксалаётган эҳтиёжлар билан чекланган ресурслар ўртасидаги қарама-қаршиликларни юмшатиш шarti тарзида қараган маъқул деган фикрни илгари суришади. Маълумки, социал ривожланишнинг энг кескин долзарб муаммоларини товар ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатишнинг кенгайтирмай ҳал этиб бўлмайди. Харажатларга ҳам бошқача ёндошиш талаб этилади. Харажатлар таркиби аввалгидан ўзгарди. Илгари “пропорционал” бевосита ишлаб чиқариш харажатлари асосий рол ўйнаса, ҳозирги пайтда “қўшимча харажатлар”, яъни инфратузилма, фан, маориф, соғлиқни сақлаш харажатлари ўсиб бораёпти. Бу харажатларга табиий ресурслар сарфлари, меҳнат унуми потенциалини ўстириш, меҳнаткашларни соғлиги ва фаоллигини таъминловчи омил сифатида киритилади. Атроф-муҳитни ифлосланишига сабаб иқтисодий ўсиш эмас, балки нархлардир, дея таъкидлашади улар.

Жамиятнинг ишлаб чиқара билиш қобилияти иқтисодий потенциал, деб аталади. Бу қобилият ишлаб чиқариш ресурслари миқдори ва сифати билан белгиланади, яратилган маҳсулотлар ва хизматлар миқдори билан ифода этилади. Иқтисодий потенциал жамият аъзоларининг эҳтиёжини қондириш учун ишлатилади. Агар эҳтиёжлар тўлароқ қондирилса, иқтисодий потенциал самарали ишлатилган бўлади. Потенциални ташкил этувчи ресурслар экстенсив ва интензив ишлатилади. Улардан интензив фойдалангандагина потенциал унсурлари бир-бирига мувофиқ бўлишлари керак.

**Иқтисодий потенциалнинг тўрт хили мавжуд:**

**Меҳнат потенциали** – жамиятдаги меҳнатга лаёқатли, билим ва малакага, ишлаб чиқара олиш қобилиятига эга бўлган кишилар. Меҳнат потенциалининг миқдорий ўлчами ишга яроқли кишилар сони бўлиб, унинг ўсиб бориши аҳолининг кўпайишидан келиб чиқади.

Сифат жиҳатдан меҳнат потенциали мазкур аҳолининг билим савияси, касбий малакаси ва таҷрибасини билдиради.

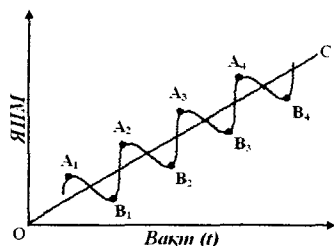
**Илм-маърифат потенциали** – илм-маърифатга хизмат қилувчи моддий ва инсоний ресурслар, фан эришган даража. Унинг уч асосий унсур мавжуд: жамланган илмий маълумотлар, илм-маърифат аҳли, илм-маърифатнинг моддий базаси. Биринчи унсур илмий кашфиётлар, янги кашфиёт учун хизмат қилувчи билимлар мажмуасидан иборат. Иккинчи унсур илмий-педагогик ходимлар ва уларнинг касбий маҳорати ва билимдонлигини қамрайди. Учинчи унсур илм-маърифат ихтиёридаги моддий ресурслар (бино, илмий ускуна, жиҳозлар, илмий асарлар, дарсликлар, ҳар хил тадқиқот асбоблари кабилар)дан ташкил топади. Илм-маърифат потенциалини унга сарфланган маблағлар (жумладан, Инвестиция ҳам) ва илмий педагогик кадрлар сони ва малакаси белгилайди. Унинг самарали ишлатилиши ишлаб чиқариш натижасига қараб аниқланади.

**Техника-технология потенциали** – жамиятдаги машина-механизмлар миқдори, уларнинг таркиби, техникавий даражаси ва ниҳоят, технологик тизимлар мажмуини ўз ичига олади. Бу потенциал фан ютуқлари нақадар янги техника ва технологияда моддийлашганлигини билдиради. Техника-технология даражаси фан тараққиётига монанд тушиши шарт, аммо бунинг учун фан ютуқларини амалиётга жорий этишни таъминловчи иқтисодий воситалар амал қилиши талаб қилинади. Агар бундай восита бўлмаса, фан ва техника потенциали бир-бирини таъминламай қўяди.

**Табиий потенциал** – табиий ресурслар миқдори ва сифати, ишлаб чиқаришнинг об-ҳаво шароити. Табиий потенциал чекланган ва нотекис жойлашган бўлади. Табиий потенциални ер, жумладан, ярокли ер майдони, сув захиралари, ўрмон ва ер ости бойликлари, сув бойликлари, иқлим қулайликлари ташкил этади. Улар иқтисодиётга қўмақлашуви ёки унга қийинчилик туғдириши мумкин. Аммо табиий ресурслар яратган тўсиқларни илмий ва техникавий потенциал бартараф этиши мумкин. Иқтисодий потенциал унсурлари биргаликда амал қилиб, бир-биридаги етишмовчиликни тўлдиради.

#### 7.4. Цикли иқтисодий ўсиш қонуни. Цикл турлари

Иқтисодиёт умуман илгарилаб борса-да, унинг ўсиши бир меъёрда ва раво кечмайди. Чунки иқтисодиётда цикли ривожланиш қонуни амал қилади ва бунга кўра иқтисодиёт ҳар доим бир текисда ривожланмайди, у муқаррар равишда ўсиш ва пасайишдан иборат цикллар шаклида юз беради. Бу қонунга биноан иқтисодиёт тўлқинсимон тус



олади. Тўлқин кутарилиб ва пасайиб турган каби, иктисодиётда ўсиш билан биргаликда унинг пасайиб кетиши ҳам юз беради. Бундай ҳолат ўрин алмашиб туради. Иктисодиётнинг тўлқинсимон ўсишини қуйидаги чизмада кўрсатилган (7.2-расм). Чизмада иктисодиёт A1A2A3A4 нукталарда юқорига кўтарилганлигини, B1B2B3B4 нукталарида унинг пасайганлигини кўрамайди. Иктисодиёт бир маромда фақат кўтарилиб борганда эди, унинг ҳаракати ОС биссектриса чизиги шаклида бўлар эди. Аммо амалда бундай бўлмайди. Иктисодиётда кўтарилиш ва пасайиш узлуксиз ўрин алмашиб туради.

**Иктисодиётнинг юксалиб ва пасайиб туриши, ўз ичига олувчи давр иктисодий цикл деб аталади.**

Цикли ўсиш даврий ўсишни билдиради. Хўш, нима учун ўсиш шундай бўлади? Бунинг сабаблари кўп, лекин асосийси жами талаб (ТВ) ва таклиф (ТФ) ўртасидаги мувозанатнинг бузилишидир.

**Жами талаб** – бу барча субъектларнинг (хонадон, фирмалар, давлат ва жамоат ташкилотларининг) йиғма талаби ҳисобланади. **Жами таклиф** барча ишлаб чиқарувчиларни ҳамма бозор (ресурс бозори, истьемол товарлари бозори) га чиқарган вақтда таклиф этилган товар ва хизматларнинг суммасидир. Иктисодиёт бир маромда бориши учун  $ТВ=ТФ$  бўлиши зарур. Иктисодиётда ноаниқлик бўлганидан, бу мувозанат бузилиб  $ТВ>ТФ$  ёки  $ТВ<ТФ$  юзага келади. Одатда,  $ТВ<ТФ$  бўлганда ёки таклиф ортиб қолганда, бозор касод бўлади, товарлар яхши фойда берадиган нархда сотилмай қолади, чунки буни бозор кўтармайди, ишлаб чиқариш қисқаради, натижада унинг пасайиши юз беради. Айтилган номувофиқлик бутун миллий бозорда юз берганда иктисодиёт қисқаришга мойил бўлади. Иктисодиёт тебраниб турар экан, унинг тўлқинсимон ривожланиши катта, ўрта ва кичик цикллар – даврлар мобайнида юз беради:

❖ Катта цикл 50-60 йил давом этади.

❖ Ўрта цикл 8–12 йил бўлади.

❖ Кичик цикллар 3–4 йил бўлади, “кўза ичида кўзача” деганидек, цикл ичида цикл бўлади.

**Катта цикллар** – бу иктисодий ўсишдаги улкан бурилиш бўлиб, унинг ривожда янги давр очади. Бу фан –техникада улкан кашфиётлар қилиниши ва буни ишлаб чиқаришга жорий этилиши билан узвий боғлиқ. Масалан, ҳозирги катта цикл XX асрнинг 50-чи йилларида бошланиб, ҳозирда ниҳоялаб қолган. У ядро энергияси, ЕХМ, робототехника ва янги материаллар, космик техника, биотехнологиянинг ривожланиши билан боғлиқ. Булар мутлақо янги ишлаб чиқаришни яратиб, иктисодиётни мисли кўрилмаган босқичга чиқарди.

**Ўрта цикллар** – бу катта цикл ичидаги 8-12 йиллик давр бўлиб, техникани шу давр мобайнида оммавий тусда янгилаши билан

боғлиқ. Ишлаб чиқариш қуввати техникавий жихатдан эскириб қолганда уни янгилаш учун инвестиция юборилади. Бу ишлаб чиқаришни кенгайтириб, товар таклифларни оширади. Аммо таклиф хаддан зиёд ортиб кетиб, талаб орқада қолади, натижада ишлаб чиқариш пасаяди. Бундай ҳолатдан чиқиш учун яна техника янгиланади, янги товарлар ишлаб чиқарилади, эски товарлар такомиллашади, бозор кенгайиб, иқтисодиёт яна ўса бошлайди.

**Кичик ёки конъюктура цикллари** – бу бозордаги талаб ва таклиф нисбатининг қисқа вақтда ўзгариши билан боғлиқ. Бозордаги талаб ўзгариб кетганда, таклиф унга жавоб бермай қуяди, нарх пасайиб, эски товарларни чиқариш қулай бўлмай қолади. Янги товарлар чиқарилгач, уларга талаб ҳосил бўлади, ишлаб чиқариш кенгайди. **Циклда 2 фаза ёки босқич бўлади:**

**1) Рецессия** (лотин. ресессус – чекиниш, қайтиш) ўз ичига кризис (ингл. кризис – танглик) ва депрессия (лотин. депрессио – пасайиш), яъни турғунликни олади. Кризис ҳолатида ишлаб чиқариш пасаяди, корхоналар ёпила бошлайди, ишсизлик кўпаяди, чунки товарларга талаб пасаяди. Депрессия чоғида пасайган ишлаб чиқариш шу ҳолатда қалқиб туради, у ошмайди ҳам, камаймайди ҳам. Бундай ҳолат абадий эмас, фақат вақти-вақти билан бўлиб туради, аммо ундан чиқиб кетиш ҳам мумкин.

**2) Юксалиш** рецессиядан сўнг келади, унда **жонланиш** ва **бум** (ингл. boom – тез кўтарилиш) ҳос бўлади. Турғунликдан чиқиш учун ишлаб чиқариш бозордаги талабга мослашади, қарз олиб бўлсада, инвестиция қилинади, бозорбоп товарлар ўзлаштирилади, талаб ортиб, ишлаб чиқаришга туртки беради, иқтисодиётга жон кириб, у ғимирлаб қолади. Жонланиш пайтида ишлаб чиқаришдаги бандликни ва секин бўлса-да, унумдорлик ошади, даромад кўпайиб, жами талаб ортади. Натижада ишлаб чиқаришнинг тез кўтарилишига рағбат берилади. Инвестициялар янада ошиб, янги товарлар кўпаяди, улар тўхтовсиз сотилади. Мана шу бум дегани бўлади, ишлаб чиқариш чўққисига чиқиб, тангликдан олдинги даражадан ортиб кетади.

## **7.5. Иқтисодий беқарорлик ва хавсизлик.**

Иқтисодий ўсиш, иқтисодий барқарорликни, тушқунлик эса беқарорликни аломатидир. Буларни ўрин алмашиб туришини иқтисодий ўсишнинг циклли бўлиши, иқтисодий рискларнинг мавжудлиги юзага келтиради. Беқарорлик вақти-вақти билан бўлиб турадиган ҳодисадир. Бозор иқтисодиёти бозордан келган сигналларга мослашувчи иқтисодиётдир. Мослашув бўлганда иқтисодиёт бир маромда ўсади, у бўлмаганда иқтисодиёт издан чиқади, чунки бозор мувозанати бузилган бўлади. Буни беқарорлик тавсифлайдики, унинг бир қатор белгилари бор:

– Ишлаб чиқариш пасайиб кетади ёки у ланж аҳволга тушиб турғунлик пайдо бўлади.

– Товарларни сотилиши аввал сустананади, сўнгра пасайиб кетади.

– Экспорт ҳам қисқаради.

– Инвестиция фаоллиги пасайишга мойл бўлади.

– Бандлик ва аҳоли даромади қисқаради.

– Инфляция кучайиб кетади.

– Давлат ўз харажатларини қоплашига пул етишмай қолади.

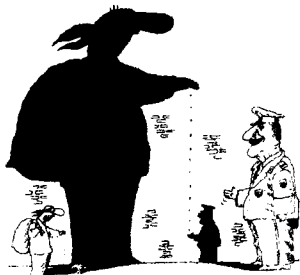
Бекарорликни такрорланиб туриши иқтисодга хавф-хатар борлигидан дарак беради. Уни олдини олиб унга йўл бермаслик, у пайдо бўлганда ундан тезда чиқиб кетиш зарурати иқтисодий хавфсизликни таъминлашни талаб қилади. Танглиқдан фирмалар бозор шароитига мослашиб бориш воситасида чиқадилар. Танглиқнинг узун ёки қисқа бўлиши, иқтисодиётнинг шу ҳолатдан барвақт ёки кечроқ чиқиб кетиши давлатнинг фаоллигига ҳам боғлиқ. Иқтисодни ўз холига ташлаб қўйилса, унинг дарди чўзилиб, соғайиши кечикиши мумкин. Бундан бутун жамият азият чекади. Шу сабабли давлат иқтисодни даволашда қатнашади. Давлат фирмаларга солиқлардан енгиллик беради, экспортдаги чеклашларни қисқартиради, фирмаларга ёрдам пули (субсидия) беради, фоиз пулини қисқартиради, булар билан инвестицияларни рағбатлантиради. Қаерда давлат фаоллик кўрсаца, шу ерда тездан бекарорликдан иқтисодий ўсиш босқичига чиқиб олинади. Аммо, бекарорликни такрорланиб туриши иқтисодиёт хавф-хатарга, яъни турли тахдидларга дуч бўлиб туришини билдиради. Бунинг сабаби, биринчидан бозор иқтисодиётининг табиатдан рискли бўлиши, иккинчидан иқтисодий сиёсатда хато ва камчиликларга йўл қўйилишидир. Бундан ташқари, уларнинг табиий ва технологик офатлар, аҳолининг ғоят тез ўсиши, ресурслар камёблигининг кучайиши, ижтимоий-сиёсий бекарорлик, уруш ҳолатлари ҳам келтириб чиқади. Хавф-хатар ички ва ташқи бўлади, уларнинг борлиги хавфсизликни таъминлашни талаб қилади.

**Иқтисодий хавфсизлик** – бу миллий иқтисодиётнинг ички ва ташқи хавф-хатардан химояланишидир. Хавфсизликнинг асосий турлари: ишлаб чиқариш, молиявий, энергетика, озиқ-овқат ва ташқи алоқалар хавфсизлигидир. Булар 2 йўл билан таъминланади:

1) Иқтисодий эркинликни кенгайтириб бозордаги рағбатни кучайтириш бозор кучларига йўл бериш орқали миллий иқтисодиётни барқарор ўстириш.

2) Давлатнинг хавфсизликка оид чора-тадбирларни амалга ошириш, ташқи хавфсизликка эришиш учун давлатлараро ўзаро манфаатли ва мунтазам алоқалар ўрнатиш. Иқтисодиётни ички ва ташқи тахдидлардан химояланиш унинг истикболига йўл очади.

## 7.6. Яширин иктисодиёт.



Дунёнинг ҳар қандай давлатида, унинг сиёсий қурилиши, фуқароларининг турмуш даражаси ва бошқа ижтимоий-иқтисодий омиллардан қатъи назар, яширин иқтисодиёт мавжуд. Жаҳон банки маълумотларига кўра, яширин иқтисодиётнинг умумдунё даражаси ялпи ички маҳсулотнинг 17,2 фоизини ташкил этади ва бу кўрсаткич турли мамлакатларда турлича.

Масалан, бу борадаги энг паст кўрсаткич Швейцарияда аниқланган бўлиб, у ЯИМнинг 8,6 фоизига тенг. Хитойда 12,9 фоиз, Россияда 43,6 фоиз. Яширин иқтисодиётнинг энг юқори даражаси Боливияда кузатилиб, унинг ҳажми ЯИМнинг 66,4 фоизидан иборат. Мутахассисларнинг таъкидлашича, яширин иқтисодиёт кўламини қисқартириш бутун дунё бўйича долзарб масалалар қаторидан ўрин олган.

7.3-жадвал<sup>48</sup>.

Айрим мамлакатларда “яширин иқтисодиёт”нинг прогноз кўрсаткичлари (ЯИМга % нисбатида)

Мамлакатлар	2016 й.	2017 й.	Прогноз		2011-2015 йй. ўртача
			2020 й.	2025 й.	
Дунё бўйича	22,6	22,5	22,11	21,39	22,35
АҚШ	7,78	7,69	7,42	6,94	7,59
Япония	10,08	9,89	9,42	7,86	9,5
Хитой	10,15	10,17	10,05	9,9	10,12
Россия	39,07	39,29	39,37	39,3	39,19

Ўзбекистонда яширин иқтисодиёт ҳажми ЯИМнинг 50%дан кўпроқни ташкил этган (12.01.2018 йил). Ўзбекистонда яширин иқтисодиёт ҳажми ЯИМнинг 48%ни (245 трлн. сўм ёки 24 млрд. АҚШ доллари) ташкил этмоқда (09.11.2020 йил). Ўзбекистон яширин иқтисодиёт ЯИМ ҳажми 1999-2000 йй., 34,1%, 2001-2002 й. 35,7%, 2002-2003 й. 37,2% ни ташкил қилган<sup>49</sup>.

<sup>48</sup> <https://www.accaglobal.com/in/en/professional-insights/global-economics/Emerging-from-the-shadows.html>

<sup>49</sup> <https://tashkenttimes.uz/economy/5678-uzbekistan-s-shadow-economy-at-48-gdp>



Яширин иқтисодиёт нафақат мураккаб ижтимоий-иқтисодий воқелик, балки давлат ҳисоби ҳамда назоратидан ташқарида ривожланадиган ва шу сабабдан ҳам расмий статистикада экс этмайдиган хўжалик фаолиятидир. Яширин иқтисодиётга берилган бундай таърифнинг ўзиёқ унинг мамлакат тараққиётига тўсқинлик, бюджет даромадларига эса салбий таъсир қилишини, шу боис, унга қарши курашиш ўта долзарблигини кўрсатмоқда.

Таъкидлаш жоизки, **коррупция** “яширин иқтисодиёт” ни авж олдирувчи энг йирик омиллардан саналади. БМТнинг маълумотларига кўра, ҳар йили дунё иқтисодиёти коррупциядан 2,6 трлн. доллар зарар кўрмоқда. Бу жаҳон ялпи маҳсулотининг 5 фоизини ташкил этиб, дунё бўйича берилаётган гуманитар ёрдамдан 25 баравар зиёддир.

Жаҳоннинг деярли барча давлатларида яширин иқтисодиёт мавжуд. Ҳозиргача ҳали ҳеч бир мамлакатда уни буткул йўқ қилишга эришилмаган. Лекин ривожланган давлатларда бундай иқтисодиётнинг улуши ва таъсири минимал даражада камайтирилган. Шу ўринда таъкидлаш керакки, яширин иқтисодиётда валюта қора бозорининг ўрни жуда катта ҳисобланади. Мамлакатимизда ҳалигача ҳам энг йирик нақд пул айланмалари АҚШ долларларида амалга оширилмоқда. Ноконуний йирик битимлар, яъни уй-жой, автомобиль ва бошқа кўплаб товарлар олди-сотдилари АҚШ долларларида амалга ошириляётгани ҳеч кимга сир эмас. Банкдан ташқари айланаётган бундай хорижий валютанинг бевосита миллий валютаимизга етказяётган зарари охир-оқибат сўмнинг кадрсизланишига олиб келади. Аксарият маҳсулотларнинг четдан нақд пулга сотиб олиб келтирилиши ёки хуфиёна битимлар туфайли маҳсулотларнинг мамлакатимизга олиб кириб сотилиши, солиқдан қочиб фаолият юритаётган тадбиркорлик субъектларининг мавжудлиги айрим кўштирноқ ичидаги хомийларга қўл келмоқда. Энг ёмони, ўз тадбиркорлик фаолиятини ҳалол йўлга қўйган ва ишлаб чиқаряётган маҳсулотини қонуний сотаётган субъектларга жиддий зиён етказяпти. Умуман, яширин иқтисодиёт кўламининг кенгайиб бориши, ўз навбатида, мамлакатда яратилган миллий бойликнинг тақсимланиши ва қайта тақсимланишида тенгсизликни келтириб чиқаради.

Аҳоли даромадларининг тўғри тақсимланмаслиги эса жамиятда ижтимоий муҳитнинг ёмонлашуви, давлатнинг иқтисодиётни бошқариш механизмларининг кучсизланишига олиб келади. Боз устига, жиний фаолиятнинг ҳамда уюшган жиноятчиликнинг авж олишига шароит яратиб, инвестицион муҳитга салбий таъсир кўрсатади, аҳолининг давлат томонидан ўтказилаётган ислохотларга

бўлган ишончини йўқотади. Одатда яширин иқтисодиётнинг ривожланишига солиқ юки ва бож тўловларининг юқорилиги, турли лицензия, сертификат ва рухсатномалар олинишида кўзда тутилмаган харажатларнинг мавжудлиги, контрабанда йўли билан олиб кирилган маҳсулотлар, хомашёлар етказиб берилишида тегишли хужжатларни расмийлаштиришдаги бюрократик тўсиқлар сабаб бўлади. Яширин иқтисодиёт дунё миқёсида мавжуд бўлиб, унинг улуши турли мамлакатларда турличадир. Бир қатор халқаро молия ташкилотлари томонидан яширин иқтисодиётнинг таъсирини ўрганиш юзасидан таҳлиллар ўтказилган. Тадқиқотлардан келиб чиқиб муайян хулоса чиқариш мумкин. Яъни яширин иқтисодиётни аниқлашнинг стандарт ва универсал ёндашувлари бўлмаса ҳам бугунги кунга келиб бир нечта усуллари шаклланган ва уларнинг қўлланилиши аниқ шароитлар, баҳоладиган масалаларнинг ўзига хослиги ҳамда соҳалари ва бошқа кўплаб омилларга боғлиқ. Улар жумласидан Халқаро валюта жамғармаси, Жаҳон банки методологияларини чуқур ўрганган ҳолда амалиётда қўллаш мақсадга мувофиқдир. Мутахассислар фикрича, солиқ ва ижтимоий тўловларнинг ЯИМга бўлган нисбати 33 фоиз бўлса, бу яширин иқтисодиёт кўпайишининг кескин нуктаси ҳисобланади.

Жаҳон амалиётида яширин иқтисодиётни монетар усулда баҳолашнинг уч тури мавжуд. Гутман усулида расмий ялпи ички маҳсулот, иқтисодиётнинг яширин секторида яратиладиган ялпи маҳсулот, нақд пул айланмаси, талаб қилиб олингунича сақланадиган маблағ-депозит, нақд пул ҳажмининг ушбу депозитга нисбати ҳисобланади. Танзи усулида нақд пулнинг жами пул массасига нисбати, ўртача солиқ ставкаси, тез муддатли депозитларнинг фоиз даражаси, аҳоли жон бошига даромад ҳамда иш ҳақининг миллий даромадга нисбати эътиборга олинади. Фейге эса транзакцион усул дейилади. Бундан ташқари, бугунги кунда қатор давлатларда кўп индикаторли мультипликатив сабаблар ва таъсирлар модели (МІМІС)ни қўллаш кенг тарқалганки, унинг ёрдамида яширин иқтисодиётнинг мавжудлиги ва ўсишининг бир нечта сабаблари, шунингдек, унинг муайян бир давр мобайнида иқтисодиётга кўрсатган самараси ўрганилади.

Яширин иқтисодиёт ҳажмини монетар усул билан баҳолаш чоғида маълум бўлишича, бундай иқтисодиётнинг фаолият юритишидаги молиявий омиллар қаторидан нақд пул муомаласи даражасининг юқорилиги, молиявий секторнинг ривожланмагани, банкларга ишончининг камлиги, валюта операциялари бўйича чекловларнинг мавжудлиги ўрин олган.

# VIII БОБ. МОЛИЯ. КРЕДИТ ВА КРЕДИТЛАШ ТАМОЙИЛЛАРИ.

## 8.1. Молия тушунчаси ва турлари

**Молия** - бу пулни, инвестицларни ва бошқа молиявий воситаларни ўрганиш тизимини тавсифловчи атама.



**Молия** – пул маблағларининг ҳаракати, яъни уларнинг шаклланиши, тақсимланиши ва фойдаланилиши билан боғлиқ бўлган муносабатлардир. Баъзи иқтисодчилар молияни 4 тоифага ажратишни маъқул кўрадилар: **давлат молияси**, **корпоратив молия**, ва **шахсий молия**. Яқинда пайдо бўлган **молиявий хулқ-атвор** соҳаси ҳам мавжуд. **Молиявий хулқ-атвор** молиявий қарорлар натижасида билим (масалан, ҳиссий, ижтимоий ва психологик) сабабларини аниқлашга қаратилган<sup>50</sup>.

**Давлат молияси** солиқ тизимларини, давлат харажатларини, бюджет жараёнларини, барқарорлаштириш сиёсати ва воситаларини, қарз масалаларини ва бошқа ҳукумат муаммоларини ўз ичига олади. **Корхона молияси** бизнес учун активларни, мажбуриятларни, даромадларни ва қарзларни бошқаришни ўз ичига олади. **Шахс молияси** бюджет, сугўрта, ипотека режалаштириш, жамғарма ва нафақа режалаштиришни ўз ичига олган шахсий ёки уй хўжалиқларининг барча молиявий қарорлар ва фаолиятларини белгилайди.

### **Давлат молияси**

Давлат молияси - ҳукуматнинг иқтисодиётдаги ролини ўрганишдир<sup>51</sup>. Бу давлатнинг даромадларини ва давлат муассасалари томонидан давлат маблағларини сарфлайдиган ва керакли натижаларга эришиш ва эришмайдиганларини олдини олиш учун бир ёки бир нечта тузатишни ҳисоблайдиган иқтисодиётнинг сектори<sup>52</sup>.

Давлат молияси учта ҳолатга эътиборини қаратди:

- (1) ҳукумат ресурсларидан самарали фойдаланишни таъминлаш;
- (2) даромадларни адолатли тақсимлаш;
- (3) макроиқтисодий барқарорликка эришиш.

**Давлат молияси** давлат ресурсларни, даромадларни тақсимлашни ва иқтисодиётни барқарорлаштиришни назорат қилиб, бозордаги муваффақияtsizликка барҳам беришга ёрдам беради. Ушбу

<sup>50</sup> <https://www.investopedia.com>

<sup>51</sup> Gruber, Jonathan (2005). Public Finance and Public Policy. New York: Worth Publications.

Page 2

<sup>52</sup> Jain, P S (1974). Economics of public finance.

дастурларни мунтазам равишда молиялаштириш, асосан, солиққа тортиш йўли билан таъминланади. Банклар, суғурта компаниялари ва бошқа ҳукуматларнинг қарзларини тўлаш ва компаниядан дивидендлар олиш федерал ҳукуматни молиялаштиришга ёрдам беради. Давлат ва маҳаллий ҳукуматлар ҳам федерал ҳукумат томонидан грантлар ва ёрдам олишади. Давлат молиясининг бошқа манбалари портлар, аэропорт хизматлари ва бошқа объектлардан фойдаланиш учун тўловларни ўз ичига олади, қонунларнинг бузилиши оқибатида жарималар, лицензиядан ва ҳайдовчиликдан олинадиган даромадлардан, давлат қимматли қоғозлари ва облигацияларни сотишдан тушган маблағлар эвазига шаклланади.

Иқтисодиётдан етарли даражада ресурсларни тўплаш ва ушбу ресурсларни самарали ишлатиш билан биргаликда яхши молиявий бошқарувни ташкил этиш керак. Ресурсларни яратиш, ресурсларни тақсимлаш ва харажатларни бошқариш (ресурслардан фойдаланиш) давлат молиявий бошқарув тизимининг муҳим қисмидир. Қуйидагилар давлат молиясининг предмети бўлиб ҳисобланади:

- давлат харажатлари;
- давлат даромади;
- давлат қарзлари;
- молиявий бошқарув;
- федерал молия;

### **Корпоратив молия**

Корпоратив молия – бу манбаларни молиялаштириш ва корпорацияларнинг сармоявий тузилмалари билан шуғулланадиган, раҳбарларнинг фирма кийматини акциядорларга ошириш ва молиявий ресурсларни ажратиш учун қўлланиладиган воситалар ва таҳлиллар мажмуидир<sup>53</sup>.

Гарчи бу корпорацияларнинг ўзи эмас, балки барча фирмаларнинг молиявий бошқарувини ўрганадиган бошқарув молиясидан фарқли бўлсада, корпоратив молияни ўрганишдаги асосий тушунчалар ҳар қандай фирманинг молиявий муаммоларига нисбатан қўлланилади. Корхона молияси, одатда, корхона активларини максимал даражада оширишни, пул оқимининг аниқ оқими ва ҳисса нархини максимал даражада оширишга интилиб, рискларни ва рентабелликни баланслашни ўз ичига олади ва умуман сармояларни тақсимлашнинг урта асосий йўналишини қамраб олади.

**Биринчидан, «капитални бюджетлаштириш»** га раҳбарлик қайси «лойиҳалар» ни (агар мавжуд бўлса) танлаши керак. Сармояларни бюджетлаштириш тартиби одатдаги бизнесни баҳолаш

<sup>53</sup> Corporate Finance: First Principles, Aswat Damodaran, Stern School of Business, University of New York

методларини қўллаши ёки ҳатто реал вариантларни баҳолашга ҳам татбиқ этилиши мумкин.

**Иккинчидан, «капитал манбаларини шакиллантириш»** ушбу инвестициялар қандай молиялаштирилиши кераклиги билан боғлиқ бўлиб, инвестиция маблағлари акциядорлар томонидан, масалан, акциядорлар томонидан (хусусий ёки оммавий равишда таклиф қилиши), кредиторлар облигациялар шаклида ва фирма операциялари (пул оқими) турли манбалар орқали берилиши мумкин. Қисқа



Гарри Марковиц (1927й.), 1990 йилдаги Нобель мукофоти Гарри Марковицга “молиявий бозор иқтисодиёти назариясига оид биринчи ишлари учун” берилди. Бу олимнинг бир қанча тадқиқотлари молия назариясига бағишланган бўлиб, фирмани бошқариш билан боғлиқ. Унинг исмини, асосан, “портфель танлаш назарияси” билан боғлашади ва 1952 йилда чоп этилган “Портфель танлаш” мақоласини ёдга олишади. Мазкур мақолада илгари сурилган фикр ва ғоялар ҳозирги замон молия фанига асос бўлган. Ушбу тадқиқотда корхона молияси (портфель)да умумий диверсификация амалиёти кўриб чиқилади ва инвестор акция танлашда таваккалчиликда хатони қандай қамайтириши мумкинлиги баён этилади. Олим бу ишнин фаолияти давомида такомиллаштириб боради. Гарри Марковицнинг тамойиллари асосида таваккалчилик ҳамда даромад ўртасидаги боғлиқлик ва капиталнинг оптимал тузилмасини шакллантириш масалалари ўрганилди. Унинг портфель танлаш назариясидаги илмий ишлари молиявий микроиқтисодий таҳлилнинг яратилишига ҳамда молияда ва иқтисодий таҳлилда янги ихтиролар қилинишига сабаб бўлди.

муддатли молиялаштириш ёки айланма маблағларни асосан банклар томонидан кредит линияси тақдим этилади. Ушбу элементлар ўртасидаги мувозанат компаниянинг капитал тузилишини шакллантиради.

**Учинчидан, «дивиденд сиёсати»** менежментдан келадиган келгусида инвестицион операцион талаблар учун ёки низо эгаларига тақсимланадиган ҳар қандай ноқонуний фойда (ортиқча нақд) сақланиши кераклигини аниқлаш учун раҳбариятни талаб қилади. Қисқа муддатли молиявий бошқариш кўпинча «айланма маблағларни бошқариш» деб номланади ва пул, инвентаризация ва қарздорларни бошқариш билан боғлиқ.

Корхона молияси, шунингдек, бизнесни баҳолаш, акциядорликни инвестициялаш ёки инвестицион бошқарувни ҳам ўз ичига олади. Инвестиция - бу даромадни тўлашда катта даромадлиликни таъминлашга умид қиладиган вақт ичида унинг қийматини сақлаб қолиш ёки оширишга умид қилиб, активни сотиб олиш.

Инвестицияларни бошқаришда - портфелни танлашда - молиявий таҳлилдан қандай, қанча ва қачон инвестиция қилишни аниқлаш керак.

Бунинг учун компания қуйидагиларни бажариши керак:

– Тегишли мақсадлар ва чекловларни аниқлаш: институт ёки шахсий мақсадлар, вақт уфқлари, хавфдан қочиш ва солиқ қарашлари;

– Тегишли стратегияни аниқлаш: фаол ва нисбатан пассив ҳимоя стратегияси;

– Портфел иш фаолиятини ўлчаш.

Молиявий таваккалчиликни бошқариш, корпоратив молиялаштиришнинг элементи бўлиб, хавф-хатарни бошқариш учун молиявий воситалар, хусусан, кредит хавфи ва бозор хавфини бошқариш воситасида фирманинг иқтисодий қийматини яратиш ва ҳимоя қилиш амалиётидир. Молиявий воситалар қачон ва қандай зарарнинг олдини олишга қаратилган. Бу маънода у молиявий муҳандислик билан бир хилдир. Умумий таваккалчилик бошқарувиغا ўхшаб, молиявий рискларни бошқариш, ресурсларни идентификациялаш, уни ўлчашни талаб қилади ва уларни ҳал этиш режаларини ишлаб чиқиш ва сифатли ва миқдорий бўлиши мумкин. Дунё бўйлаб банк секторида Базел келишувлари одатда халқаро фаол банклар томонидан операцион, кредит ва бозор хавфларини кузатиш, ҳисобот бериш ва очиш учун қабул қилинади.

### **Шахс молияси**

Шахс молияси - бу турли хил молиявий рискларни ва келажакдаги ҳаёт воқеаларини инobatга олган ҳолда, шахсий ёки оила бирлигининг бюджетни молиялаштириш, маблағларни тежаш ва пул маблағларини вақт ичида сарфлашни амалга оширадиган молиявий бошқарувидир<sup>54</sup>.

Шахс молияси режалаштираётганда, шахс бир қатор банк маҳсулотлари (назорат, жамғарма ҳисоблари, кредит карталари ва истеъмол кредитлари) ёки инвестицияларнинг хусусий капитали (фонд бозори, облигациялар, инвестиция фондлари) ва суғўрта (ҳаётни суғўрталаш, соғлиқ суғўртаси, ногиронлик суғўртаси) маҳсулотларини ёки иш берувчилар ҳомийлигида пенсия режаларини, ижтимоий таъминот имтиёзларини ва даромад солиғини бошқаришни назорат қилиш ва қатнашишни англатади.

Шахс молиясига оид энг қадимги тадқиқот 1920-йилда Чикаго университетида **Хазел Кйирк** томонидан амалга оширилган. Унинг диссертацияси истеъмол ва оила иқтисодига бағишланган<sup>55</sup>. 1947 йилда, Нобел мукофоти совриндори **Герберт А. Симон**, қарор қабул

<sup>54</sup> "Personal Finance". Investopedia. Retrieved 7 April 2012.

<sup>55</sup> Tahira, K. Hira (December 1, 2009). "Person Finance: Past, Present and Future". Social Research Research Network. University of Iowa - Department of Human Development and Family Studies: pp. 4-16.

қилаётган шахс чекланган пул ресурслари ва шахсий мойилликлари туфайли ҳар доим ҳам энг яхши молиявий қарор қабул қилмаслигини айтган. 2009 йилда **Дан Ариелйи** 2008 йилги молиявий инқироз одамларнинг доимо оқилона молиявий қарорлар қабул қилмаслигини ва бозор иқтисодиётнинг ҳар қандай номутаносиблигини ўз-ўзидан тартибга солувчи ва тузатувчи эмаслигини асослаб берди<sup>56</sup>.

### **Хулқ-атвор молияси**<sup>57</sup>

Хулқ-атвор молияси инвесторларнинг доимо оқилона эмаслиги, ўзларини назорат қилишлари чекланганлиги ва ўзларининг ногўғри қарашлари таъсирига қаратилади.

Хулқ-атвор молиясини тушуниш учун, аввало анъанавий молиявий назария билан фарқлаш керак.

**Анъанавий молия** куйидаги эътиқодга асосланади:

- Бозор ва инвесторлар жуда ақилли
- Инвесторлар аслида фақат фойда олиш хусусиятларига эгалик қиладилар

- Инвесторлар мукамал ўз-ўзини назорат қила оладилар

- Инвесторлар когнитив хатолар ёки ахборотни қайта ишлаш хатолари билан аралашиб кетмайди.

Хулқ-атвор молиясининг хусусиятлари:

- Инвесторлар ўзларини «оддий» тутишади «ақилли» эмас
- Инвесторларда аслида, ўзларини назорат қилишлари учун чекловлар мавжуд

- Инвесторлар ўзларининг хулқ-атворидан таъсириланади

- Инвесторлар ногўғри қарорларга олиб келиши мумкин бўлган когнитив хатолар қилишади

Хулоса қиладиган бўлсак, хулқ-атвор молияси психология ва молиянинг коришмасидир. У инвесторларнинг қандай қилиб молиявий қарорларни қабул қилиши ва бу қарорлар жамиятга таъсириини, шунингдек одамлар нега қимматбаҳо қоғозларни сотиб олишини ўрганади.

### **Молия ва унинг функциялари.**

Бозор иқтисодиёти товар ва пул ҳаракатига асосланади шу боис миллий иқтисодиёт икки соҳага ажралади.

**Реал-сектор.** Бу товар ва хизматларнинг ишлаб чиқаришдан истеъмолгача бўлган ҳаракатини англатади.

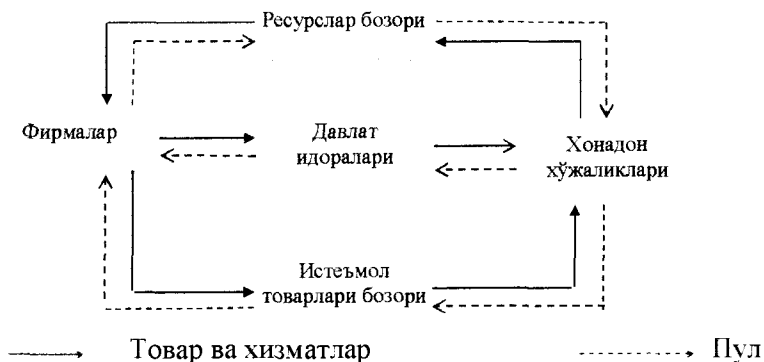
**Пул-сектори.** Бу иқтисоддаги товар ва хизматлар ҳаракатига қарама-қарши борадиган пул ҳаракатини билдиради.

<sup>56</sup> Ariely, Dan (July 2009). "The end of a smart economy." Harvard Business Review. September 28, 2015.

<sup>57</sup> <https://www.investopedia.com>

Миллий иқтисодиётдаги товар, хизматлар ва пул оқими куйидаги кўринишда бўлади (8.1-расм).

Чизмага назар ташласак, фирмалар, хонадонлар ва давлат идоралари бир-бирига бозор орқали товар ва хизматлар етказиб берадилар ҳамда бир-биридан пул оладилар. Товарни сотган томон олган пули унинг даромадини (тушумини) ҳосил этади, худди шу пул товарни олган учун харажат бўлади. Натижада иқтисодиётда даромад ва харажатдан иборат пул оқими пайдо бўлади ва бу молияни юзага келтиради.



### 8.1. Расм. Макроиктисодий оборот

Жамиятнинг даромади – бу пулда ҳисобланган ялпи ички маҳсулотнинг бозор қийматидир. Масалан, 2018 йил Ўзбекистонда ЯИМ 407,5 трлн сўмни ташкил этди, у тақсимланиб пул ресурслари, яъни фондлари (жамғармалари)ни ҳосил этади, хонадон, фирмалар (корхоналар)нинг, нодавлат ташкилотларнинг ва давлатнинг даромадлари юзага келди. Бу билан молия муносабати пайдо бўлди. Молия деганда, пул ресурслари (жамғармалари)ни ҳосил этиш, уларни тақсимлаш ва маълум мақсад йўлида ишлатиш тушунилади. Молия дастлаб фирмаларда пайдо бўлади. Бу ерда олинган пул тушумидаромад бўлиб, бу амортизация, иш ҳақи тўлаш, мукофот бериш, солиқ ва банкдан олган қарзни тўлаш, хайрия ишлари ва инвестициялар учун ажратилади.

Хонадонлар ўз даромадидан товарлар олиш, ҳар хил солиқ ва қарзларини тўлаш ва жамғариш учун пул ажратади. Фирма ва хонадон давлатга берган солиқлар ва бошқа тўловлар унинг даромадини ҳосил этади ва бу пул маълум мақсад йўлида яъни ижтимоий таъминот, соғлиқни сақлаш, маориф, маданият, спорт ва давлат инвестициялари учун ишлатилади.

Молия умуман пулнинг қўлдан қўлга ўтиши эмас, балки уни маҳсус мақсадда ишлатиш учун фонд ҳосил этиши бўлади. Масалан,



Ўқувчи уйдан ўқишга бориб келиш учун 5000 сўм олди, буни автобус ва овқатланиш учун сарфлади. Бу ерда шунчаки пулни харид учун сарфланиши юз берди, шу сабабли молия келиб чикмади. Агар ўқувчи келажакда велосипед олиш учун ишлаб пул топса ва уни жамғариб борса, молия юзага келади, чунки у мақсадли фонд ҳосил этади. Албатта бу шунчаки бир мисол. Амалда молия ғоят мураккаб пул билан боғлиқ алоқаларни билдиради.

Бозор иқтисоди пул билан тирик эканидан унинг учун молия катта аҳамиятга эга ва бу унинг функцияларида ифода этилади:

1) Молия пул даромадларини иқтисодиётнинг субъектлари бўлмиш фирмалар, хонадон хўжаликлари ва давлат ўртасида тақсимлайди;

2) Солиқлардан сийлов бериш, давлат ҳисобидан пул билан кўмак бериш орқали фирмалар ва ташкилотларнинг яхши ишлашини молия рағбатлантиради. Фирма молияси ишловчиларга мукофот бериш, шерикларга дивидент ажратиш пул мажбуриятларини вақтида тўлаш орқали ўз иши ва ўзгалар фаолиятини рағбатлантиради;

3) Молия иқтисодиётини бошқариш ишини ахборот билан таъминлайди, чунки молиявий кўрсаткичлар (фойда миқдори, рентабеллик, зарар миқдори, қарздорлик, ликвидлик кабилар) менежментда қўл келади;

4) Молия ижтимоий соҳаларни (маориф, соғлиқни сақлаш, маданият, спорт)ни пул билан таъминлайди, аҳолининг ночор катламларига нафақалар берилади.

### **Молиялаштириш усуллари.**

Молия бор экан молиялаштириш ҳам бўлади. Молиялаштириш муайян даврда маълум ишларни пул билан таъминлашдир. Молиялаштиришнинг 4 та усули бор:

1. **Ўзини ўзи молиялаштириш.** Бу усул коммерция яъни пул топар-пул учун ишлайдиган фирма ва ташкилотлар ва хонадонларга хос, булар ўз харажатини ўз пули билан қоплайди. Масалан, фирма харажатини товар ва хизматлар сотишдан келган пули ва қарз кўтарган пули билан қоплайди.

2. **Бюджетдан молиялаштириш.** Бунда харажатлар учун зарур пул бюджетдан берилади. Шу усулда пул билан таъминланувчи ташкилотлар бюджет ташкилотлари деб юритилади. Булар жумласига мактаблар, лицейлар, институтлар, университетлар, поликлиника ва касалхоналар давлатни бошқарув идора ва ташкилотлари киради.

3. **Ҳомийлар томонидан молиялаштириш.** Бунда харажатлар ҳомийлар хайру эҳсон қоидалари асосида ажратган пул билан қопланади. Ҳомийликни давлат, фирмалар, банклар ва айрим пулдор шахслар амалга оширадilar.

4. **Аралаш усул.** Бунда молиялаштириш кўп манбали бўлади, яъни зарур пул ўзиники, бюджетники ва ҳомийларники бўлиши мумкин. Масалан, университет бюджетидан пул олади, ўзи пул олиб ўқитади, чет элдан грант олади. Ҳозир Ўзбекистон олий ўқув юртлари харажатини 60 % бюджет, 40 % ни уларни ўзи топган пул(контракт) таъминлайди. Молиялаштириш турли манбалардан бўлсада бозор қоидаларига кўра ўзини ўзи молиялаштириш устиворлик қилиши керак.

## 8.2. Молия бозори.

Молия бозори орқали пул тақсимланиб керакли соҳаларга юборилади. Хўш молия бозори нима?

Молия бозори молия активлари (пул, акция, облигация, сертификатлар) олди сотди қилинадиган бозор. Бу миллий бозорнинг бир қисми, яъни сегментидирки, унда фирмалар, хонадонлар ва давлат идора ташкилотлари катнашади. Булар молия бозорининг субъекти бўлса молиявий активлар унинг объекти ҳисобланади. Молия бозори икки қисмдан иборат:



❖ Фонд (қимматли қоғозлар) бозори

❖ Пул бозори, яъни қарз пули ва валюта бозори. Фонд бозоридаги сотувчилар қимматли қоғозлар эгаси бўлса, харидорлар эса инвесторлар(пул тикувчи) дан иборат бўлади. Харидорлар ва сотувчилар ўртасидаги воситачилар борки булар фонд биржалари, брокерлар идораси ва айрим чайқовчилардан иборат бўлади. Фонд бозорига қўйидаги молия активлари таклиф этилади.

1. **Акция** – дивидент шаклида даромад келтирувчи қимматли қоғоз бўлиб, уни ўз номидан чиқарувчи фирмалар коопаниялар эмитент деб юритилади. Акция берадиган дивидент унинг ортида турган капитал ишлаб чиқаришда яратган фойда ҳисобланади. Фойданинг ўзгариб туриши дивидентни ҳам ўзгарувчан қилади. Бир йили акцияга 8 % дивидент тегса кейин 6 % ва хатто 3 % тегиши мумкин.

2. **Облигация** – бу фоиз шаклида қатъий белгиланган даромад келтирувчи қимматли қоғоздир. У икки хил бўлади:

– Давлат облигациялари

– Корпоратив яъни фирма ва компаниялар облигацияси.

Облигация акциядан фарқлироқ қатъий даромад келтиради, лекин бу акция дивидентидан оз ёки кўп бўлиши мумкин. Облигацияларни ҳукуматдан ташқари йирик обрўли, бренди юқори корпорациялар чиқаради, чунки уларни фоиз тўлашга кучи етади.

3. **Деривотивлар** – булар акцияларни сотиб олиш хусусида тузилган битимлар бўлиб, булар ҳам сотувга қўйилади. Акциялар билан чайқовчилик қилиш мақсадида улар бозорга бир неча бор чиқарилади.

4. **Сертификатлар** – бу банклар номидан чиқарилган қоғоз бўлиб, банк капиталидаги улушни билдиради. Уни сотиб олганлар шу улушнинг эгасига айланади ва унинг катта-кичиклигига ва банкнинг рентабеллигига қараб унинг фойдасини бир қисмини олишга ҳақли бўлади. Айтилган қоғозлар билан фонд бозорида чайқовчилик қилинади, яъни арзон олиниб қимматига сотилади. Қоғозларнинг арзон ёки қимматлигини унинг нархи белгилайди.



Уильям Шарп (1934 й.), 1990 йилда нобел мукофоти соҳиби, инвестицион фаолиятни фонд бозори орқали молиялаштириш механизмига алоҳида эътибор қаратади.

Унинг фикрича, қимматли қоғозларнинг даромадлиги ва рисклилиги ўртасидаги тўғридан-тўғри алоқага эга бўлган оқилона инвестицион стратегия инвестицион фаолиятни молиялаштиришнинг асоси ҳисобланади.

Молиявий воситачилар (тижорат банклари, жамғарма ва кредит уюшмалари, кредит иттифоклари, суғурта компаниялари, ўзаро ёрдам фондлари, пенсия фондлари) эса корпорацияларнинг фонд бозоридан қўшимча маблағлар жалб қилиш имкониятини билвосита таъминлайди.

1964 йилда чоп этилган “**Акция капитали нархлари – риск шароитида бозор мувозанати назарияси**” (“**Capital Asset Prices - A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk**”) деб номланган мақоласида баён қилади. Ушбу мақолада Шарп ҳозирги замон молия фанининг энг муҳим ғояларидан бири бўлган акция капиталининг нархлар модели асослари ҳақида баён қилади. Бу модель қўйилган даромадлилик ва таваккалчилик даражасига боғлиқ равишда молия активлари нархларининг шаклланишини изоҳлайди. Шарп томонидан ишланган моделнинг асосида қўйилган фикр турар эди: инвестор, яъни акция эгаси қарз олишда капитални комбинациялаш ва рискдаги қимматбахо қоғозлар оптимал портфелини тегишли равишда танлаш орқали рискнинг олдини олиши мумкин.

Бозорга энг кўп тақлиф этиладиган қоғоз акция курси бўлиб, унинг нархи акция курси деб аталади. Фонд бозорида талаб-тақлиф таъсири остида акция нархларини ўрнатилиши акция курсининг биржадаги котировкаси дейилади. Биржа котировкаси бир неча марта юз беради, чунки акция курси тез ўзгариб туради. Акция курсига унинг даромадлиги, ишончли бўлиши, уни чиқарган элиментнинг имиджи ва хатто сиёсий вазияти ҳам таъсир этади.

Фонд бозорида ҳам муқобил танлов қондаси амал қилади. Бу ерда харидор танловида уч нарса ҳисобга олинади:

а) Акциянинг даромадлиги

б) Унинг ликвидлиги

в) Унинг рисклиги

Даромадлилик бу акция ўз эгасига қанча даромад келтира олиши. Акция даромади жорий даромад ва провард даромадлиликдан иборат. Жорий даромад акцияга ҳар йили тегадиган дивидент миқдори қайси акцияга дивиданд кўп тегса шу харид қилинади.

Провард даромад – бу акциянинг қайта сотилиши келтирадиган даромад, буни курс даромади дейишади. Курс даромади Акциянинг сотиб олиш ва қайта сотиш чоғидаги курсининг фарқидан иборат бу. Аммо бу фарқ фақат мусбат яъни ижобий бўлганидагина даромад олинади. Масалан 100 долларлик акция биржадан 110 долларга олиниб кейинчалик у 120 долларга сотилса курс даромади 10 доллар ( $120-110=10$ ) бўлади. Акция эгаси оладиган умумий даромад жорий ва курс даромадига боғлиқ бўлади. Акциянинг умумий даромадлиги жорий даромадлар (дивидент) ва курс даромадини акциянинг дастлабки нархига нисбатлаш орқали аниқланади. Бунда Айтайлик 200 долларга олинган акция 10 доллар дивидент ва 10 доллар курс даромадини берди. Бунда умумий даромадлилик қуйидагича бўлади

Акция даромади ликвидлилик билан ҳам солиштирилади. Ликвидлилик бу акциянинг қайтадан нақадар тез сотилишидир, яъни пулланишидир. Одатда бренди юқори корпорациялар акцияси ликвидлиги юқори бўлади, чунки уларнинг молиявий бақувватлилигига ишонч бўлади. Юқори ликвидлик курс даромадини кафолатлайди. Шу боис дивиденти оз бўлсада ликвидлиги юқори акциялар танланиб олинади, чунки бу ерда риск кичик бўлади. Риск-бу акциянинг пул керак бўлганда сотилмай қолишидир. Демак фонд бозори акцияни олиш ёки олмаслик, кўп ёки оз олиш айтилган Зомилга боғлиқ бўлади.

Фонд бозори иктисодиётда муҳим функцияларни бажаради:

1. Кичик пулларни бирлаштириб катта пулга бинобарин капиталга айлантиради. Бўш турган пуллار оборотга киритилади.

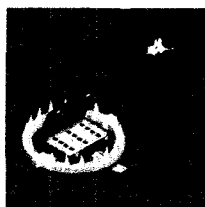
2. Капитал соҳиблари катори кенгайди. Пули озлар ҳам акция ва облигацияларни олиб капитал соҳибига айланишидир.

3. Халқ фаровонлигига хизмат қилади. Акция ва облигация эгалари ундан мулк даромадини олиб ўз фаровонлигини оширадилар.

4. Иктисодиётни тартиблашда иштирок этади. Бу ерда турли фирмалар акциясини сотилиши капитални тақсимланиши ҳисобланади. Кимни акцияси кўп сотилса капитал-пул унга тегади. Акцияси сотилмаганларга капитал тегмайди. Шу йўсинда капитал кераксиз соҳалардан кетиб керакли соҳаларга ўтади, бу билан ишлаб чиқариш тартибга туширилади.

### 8.3. Кредит тушунчаси, тамойиллари ва турлари.

Молия бозорининг таркибидаги пул бозори бўлиб бу кредит ва валюта бозоридан иборат. Кредит бозори-бу қарз пулининг бозоридир. Пул бор жойда қарз олиш ва қарз бериш юзага келади. Пулнинг ўз эгаси кўлига келиб тушиши ва ишлатилиши бир вақтда юз бермайди, натижада пул вақтинча бўш қолади, айна пайтда бошқа ерда пул етишмай қолади.



**Кредит – жисмоний ва юридик шахсларнинг вақтинчалик бўш маблағларларини муайян тамойиллар асосида, яъни маълум муддатга ҳақ тўлаш ва қайтариш шарти билан бошқаларга фойдаланишга бериш жараёнида вужудга келган иқтисодий муносабатлар мажмуи.**

**Кредит (лат. “creditum” – қарз)** – пул маблағлари ёки товарни қарзга бериш. Фирма, компания, фермер, ишчи-хизматчилар, нафақахўрлар, давлат идоралари, мулк соҳибларига теккан пулнинг бир қисми сарфланса, иккинчи қисми йиғилиб жамғарилади. Жамланган пул иштирокида кредит ресурсларини ҳосил этади. Аммо кредитга талаб ошганда кредит эмисияси амалга оширилади, яъни кредит учун қўшимча пул чиқарилади ва бу кредит ресурсларига келиб қўшилади. Бу ресурсни кредит ташкилотлари мухтожларга қарз қилиб беради. Қарзни ким беришига қараб кредит фарқланади.

Кредитга бўлган талаб қайси усулда ва муддатда, ким томондан қондирилишига ва қарз олувчиларга таклиф қилинишига қараб, кредит бир неча тур ва шаклларга бўлинади. Узоқ даврлардан буён кредитнинг қуйидаги турлари қўлланилиб келинмоқда:

- Қисқа муддатли кредитлаш;
- Узоқ муддатли кредитлаш.

**Қисқа муддатли кредитлашда** кредитлар бир неча ойлардан бир йилгача бўлган муддатга берилади. Бу турдаги кредитлар ишлаб чиқариш айланма фондлари ва муомала фондларининг доиравий айланишининг узлуксизлигини таъминлайди. Бизга маълумки, айланма фондларнинг доиравий айланиши деярли барча ишлаб чиқариш соҳаларида бир йил ва ундан камроқ вақт давом қилади. Бир йил фондлар айланишининг табиий ўлчови сифатида хизмат қилади. Шунинг учун ҳам, бир йил қисқа ва узоқ муддатли кредитлашнинг чегараси бўлиб хизмат қилади. Қисқа муддатли кредитлар ўз табиатига қараб қуйидаги турларга бўлинади:

#### **1. Кредитлаш объектларининг иқтисодий моҳиятига қараб:**

- товар моддий бойликлари учун бериладиган кредитлар;
- ишлаб чиқариш харажатлари (маҳсулотнинг янги турини ўзлаштириш, мавсумий харажатларни амалга ошириш билан боғлиқ харажатларни) учун бериладиган кредитлар;

– ҳисоб-китобларни амалга ошириш учун бериладиган кредит-лар (аккредитив очилганда, тайёр маҳсулотни жўнатганда ва бошқа ҳолларда).

## **2. Тўлаш муддатига қараб:**

– муддатли, муддати кечиктирилган ва муддати ўтиб кетган кредитлар.

## **3. Кредитни тўлаш манбаларига қараб:**

- қарз олувчининг ўз маблағлари ҳисобидан;
- грант маблағлар ҳисобидан;
- янги кредитлар жалб қилиш ҳисобидан.

## **4. Таъминланганлик тамойилининг амал қилишига қараб:**

– тўғридан-тўғри таъминланганликка эга бўлган кредитлар;

– эгри (бирор корхона ва ташкилот воситасида) таъминланганликка эга бўлган кредитлар;

– таъминланмаган кредитлар.

## **5. Тўланадиган фоиз даражасига қараб:**

- ўртача (нормал) фоиз ставкали;
- юқори фоизли;
- паст фоиз ставкали;
- фоизсиз кредитларга бўлинади.

**Узоқ муддатли кредитлашда**, кредитлар бир йилдан ортиқ муддатга бериледи. Узоқ муддатли кредитлар асосан, асосий фондларни такрор ишлаб чиқариш ва улар билан боғлиқ соҳаларни таъминлашда ишлатилади. Ҳозирги даврда узоқ муддатли кредитлар банклар томонидан жуда кам миқдорда берилсада, улар капитал қўйилмаларини, лойиҳаларни молиялаштиришнинг асосий манбаи сифатида давлатимиз иқтисодини ривожлантиришда катта аҳамият касб этмоқда. Узоқ муддатли кредитлар хўжалик ташкилотлари томонидан қуйидаги объектлар учун жалб қилиниши мумкин:

- қайта тиклашга капитал харажатларни амалга ошириш учун;
- ҳаракатдаги асосий фондларни кенгайтириш ва модернизация қилиш билан боғлиқ харажатлар учун;
- янги қурилиш ва қўшимча юқори самарали тадбирлар бўйича харажатларни амалга ошириш учун;
- янги фан, илмий техника соҳасида тадқиқотлар олиб бориш ва ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий қилиш учун ва бошқалар.

Кредит муносабатларининг **субъектлари** ва **объектига**, **фоиз ставкасига** ва кредитнинг **ҳаракат доирасига** қараб, кредитнинг қуйидаги мустақил шакллари амалиётда қўлланилиши мумкин. Булар **банк кредити**, **тижорат кредити**, **истеъмол кредити**, **давлат кредити**, **халқаро кредит**. Амалиётда кредитнинг ҳар бир шакли ҳам ўзига хос хусусиятларига кўра бир неча бўлақларга бўлиниши мумкин.

**Банк кредити.** Иқтисодиётда кенг тарқалган кредит муносабатларининг шаклларида биридир. Унинг объекти пул маблағларини бевосита ссудага бериш жараёни ҳисобланади. Банк кредитини берувчи кредит муассасалари кредитлаш жараёнини амалга ошириш учун Марказий банкдан махсус лицензия (рухсатнома) олган бўлишлари зарур. Қарз олувчи сифатида юридик шахслар, аҳоли, давлат, хорижий давлат миждозлари иштирок қилишлари мумкин. Кредит муносабатларининг воситаси бўлиб, кредит шартнома ёки кредит келишуви ҳисобланади. Бу кредит тури бўйича олинадиган даромад ёки ставка томонлар билан келишилади ва банк фоизи ёки ссуда фоизи кўринишида бўлади.

Жаҳон амалиётида банк кредитидан фойдаланишда унинг турли хил хусусиятлари ҳисобга олинади. Қисқа муддатли банк кредитлари қарз олувчи корхонанинг хўжалик фаолиятида айланма маблағлар етишмовчилигини тўлдириш учун қўлланилади. Бозор иқтисодиёти тамойилларига мос келувчи бундай жараённинг бўлиши ссуда капитали бозорида мустақил сегмент пул бозорининг юзага келишига олиб келади. Қисқа муддатли кредитлар фонд бозорида, савдо ва хизматлар кўрсатишда, банклараро кредитлаш режимида кўпроқ қўлланилади.

Ҳозирги шароитда қисқа муддатли кредитлар қуйидаги кўрсаткичлар билан характерланади:

– кредитларнинг жуда қисқа муддатларга (баъзида бир ойгача муддатга) берилиши;

– кредитнинг муддати ва фоиз ставкасининг бир-бирига тескари пропорционал (кредитнинг муддати жуда қисқа бўлсада, фоиз ставкаси жуда юқори) бўлиши;

– ишлаб чиқариш соҳасидан кўпроқ муомала соҳасига хизмат кўрсатиш.

Ҳозирги вақтда бир йил муддатга бериладиган кредитлардан тижорат характеридаги фаолиятни амалга ошириш, аграр секторда ва инвестицияларни талаб қилувчи инновацион жараёнларни кредитлашда кенг фойдаланилмоқда.

Узоқ муддатли кредитлар асосий фондлар харакатини таъминлайди ва улар кредит ресурсларнинг катта ҳажми билан ажралиб туради. Узоқ муддатли кредитлар 1 йилдан ортик муддатга, давлат томонидан тегишли молиявий кафолатларни олган ҳолда, кредитнинг муддати 10 йил ва ундан ортик муддатга узайтирилиши мумкин.

**Қарзни тўлаш усули.** Қарздор томонидан тўлиқ суммада тўланадиган кредитлар. Бу усул қисқа муддатли кредитларни қайтаришнинг анъанавий усули ҳисобланиб, ҳуқуқий жиҳатдан расмийлаштирилиши жуда содда механизмга эга бўлади, чунки бу

усулда табақалаштирилган фоиз ставкасини ҳисоблаш механизмини қўллаш талаб қилинмайди. Кредитни тўлашда кредит шартномасида кўрсатилган муддат давомида бўлиб тўланадиган кредитлар бўлиши мумкин. Қарзни тўлашнинг бу усулида кредитни қайтаришнинг аниқ шартлари кредит шартномада келтирилган бўлади. Кредитни бўлиб - бўлиб тўлаш усули кўпинча узоқ муддатли кредитларни тўлашда ишлатилади.

Кредит бўйича **фоизни ундириб олиш усули** амалиётда олинган кредитлар бўйича фоиз ставкаларини тўлашнинг бир неча хил усуллари мавжуд:

– Кредитни тўлаш муддати келганда, фоиз ставкасини ҳам қўшиб тўлаш усули. Бу усул бозор иқтисодиёти яхши тараққий қилган мамлакатларнинг хўжалик ташкилотлари фаолиятида кенг қўлланиладиган анъанавий усул бўлиб, у ҳисоб-китоб характери жиҳатидан оддий бўлади. Бу усул кўпроқ қисқа муддатли ссудаларни тўлашда қўлланилади.

– Кредит шартномасида кўрсатилган муддат давомида бир текисда қарз олувчи томонидан тўланадиган кредит бўйича фоизни ундириб олиш усули. Амалиётда бу усул узоқ муддатли кредитларни тўлашда қўлланиладиган анъанавий усулдир ва томонлар келишган ҳолда кредит бўйича фоизларни тўлашга ҳар хил ёндашишлари мумкин. Масалан, кредит узоқ муддатга берилган бўлса, кредит бўйича фоиз ставкасини тўлашни кредитдан фойдаланиб бошлаганидан бир ёки икки йил ўтгандан кейин белгилаб бериш мумкин.

– Қарз олувчига кредит берилаётган вақтда кредит учун тўланадиган фоиз бевосита банк томонидан ушлаб қолинадиган кредитлар. Кредит учун фоиз ставкасини бу усулда тўлаш ривожланган бозор иқтисодиёти шароитига мос келмайди ва у учун характерли эмас. Бу усул фақат судхўрлик капиталида ишлатилади. Мамлакатда иқтисодий ҳолат нобарқарор бўлганида банклар қисқа муддатли кредитлашни ва кредитлар бўйича фоизлар тўлашни шу усулда олиб борганлари улар учун қулай ҳисобланади ва амалиётда шу усулдан кенг фойдаланадилар.

**Таъминланганликнинг мавжудлиги.** Ишончли кредитлар ва уларнинг қайтарилишини таъминловчи бирдан-бир гаров шакли бевосита кредит шартномаси ҳисобланади. Кредит шартномаси шартларининг бажарилишини кредит таъминланганлигининг шarti сифатида қабул қилиш, хорижий банклар томонидан чекланган ҳажмда, ишончга сазовор бўлган доимий мижозларни қисқа муддатли кредитлаш жараёнида қўлланилади. Узоқ муддатли кредитлашда ҳам берилган кредитларни суғурта қилиш шarti билан истисно тариқасида қўлланилиши мумкин. Одатда, суғурта қилиш, қарз олувчи ҳисобидан



амалга оширилади. Бизнинг амалиётимизда бу баъзи ҳолларда тижорат банклари томонидан ўз шўъбаларини ва муассасаларини кредитлашда қўлланилиши мумкин.

**Яхши таъминланган кредитлар.** Бундай кредитлар замонавий банк кредитининг асосий тури сифатида таъминланган ссудалар ҳисобланади. Таъминланганлик сифатида қарз олувчининг ҳар хил шаклдаги мулки, кўпроқ - кўчмас мулки ва унинг ихтиёридаги қимматли қоғозлар, бошқа мулк шакллари бўлиши мумкин. Қарз олувчи ўз мажбуриятларини бажара олмаган ҳолларда таъминланганлик асоси бўлган мулк банк ихтиёрига ўтади ва банк уни сотиб етказилган зарарларни қоплаш ҳуқуқига эга бўлади. Банк томонидан берилаётган кредит миқдори таклиф этилаётган таъминланганликнинг ўртacha бозор нархидан паст бўлади ва мулк баҳоси томонларнинг келишуви натижасида аниқланади.

Кредитнинг таъминланганлиги учун қабул қилинадиган мулк тез сотиладиган, олдин бирор мажбурият бўйича гаровга қўйилмаган, корхонага тегишли бўлган мулк бўлиши керак. Учинчи шахснинг молиявий кафолати ёки кафиллиги билан бериладиган ссудалар.

Кредит бошқа бир ташкилотнинг кафолати асосида берилади. Кафолат берувчи корхона ёки муассаса, агар қарз олувчи кредит шартномасида кўрсатилган шартларни вақтида бажармаса, шу туфайли банк кўрган зарарларни қоплашга кафиллик беради ва фаолият давомида ҳақиқатда шундай аҳвол рўй берса ўз маблағлари ҳисобидан зарарни қоплаб беради. Молиявий кафиллик берувчи томон сифатида юридик шахслар, шунингдек турли даражадаги давлат ҳокимияти органлари иштирок қилишлари мумкин.

**Банк кредитининг мақсадлилиги.** Жаҳон амалиётида умумий бирор эҳтиёжни қоплаш учун ишлатиладиган кредитлар мавжуд. Бунда банк томонидан бериладиган кредитлар қарз олувчининг молиявий ресурсларга бўлган турли эҳтиёжларини кондириш учун ўз ихтиёри бўйича ишлатилади. Ҳозирги шароитда улар қисқа муддатли кредитлаш соҳасида чекланган тарзда қўлланилади, ўрта ва узок муддатли кредитлашда умуман қўлланилмайди. Бизнинг амалиётимизда банklar томонидан бирор мақсадни амалга ошириш учунгина кредитлар берилади. Кредитнинг қайси мақсад учун берилаётганлиги кредит шартномасида кўрсатилади ва банк томонидан берилган ресурслар қарз олувчи томонидан фақатгина шартномада кўрсатилган масалани ҳал этиш учун ишлатилади. (масалан, олинаётган товарлар бўйича ҳисоблашиш, иш ҳақи тўлаш ва ҳ.к. учун) Қарз олувчи томонидан кўрсатилган мажбуриятларнинг бузилишида битимда кўрсатилган жарималар қўлланилади.

**Тижорат кредити.** Иктисодиётда кредит муносабатларининг вужудга келишининг биринчи шаклларида бўлиб, вексель

муомаласини вужудга келтирган ва нақд пулсиз ҳисоб китобларнинг ривожланишига ёрдам берган.

Тижорат кредитининг субъектлари сифатида юридик шахслар: мол етказиб берувчи ва мол сотиб олувчи корхоналар, кредитнинг объекти сифатида сотилаётган товар иштирок қилади. Тижорат кредити ўзининг амалий кўринишини ҳуқуқий шахслар ўртасида товар ва хизматларнинг тўлов муддатини чўзиш орқали сотиш шаклидаги молия хўжалик муносабатларида топади. Бу кредит шаклининг асосий мақсади товарларни сотишни тезлаштириш ва шу орқали фойда олишдан иборат. Тижорат кредитнинг анъанавий воситаси бўлиб, қарз олувчининг қарз берувчига нисбатан молиявий мажбуриятларини акс эттирувчи вексель ҳисобланади. вексель бу қарз мажбурияти бўлиб, қарз олувчи ўз зиммасига қарзни кўрсатилган суммада, кўрсатилган жойда, белгиланган муддатда тўлаш мажбуриятини олади. Амалиётда векселнинг икки тури қўлланилади. **Оддий** ва **ўтказма** вексел. Оддий векселни қарз олувчи корхона қарз берувчи корхонага беради ва товарлар ҳамда кўрсатилган хизматлар учун унга тўлаш мажбуриятини ўз зиммасига олади.

Ўтказма векселда кредитор томонидан белгиланган товар ва хизматлар суммаси унинг топшириғига асосан учинчи шахсга ёки векселни кўрсатувчига ўтказилиши зарур. Кредиторнинг векселда кўрсатилган суммани учинчи шахсга тўлаш тўғрисидаги буйруғини ифодаловчи ҳужжат амалиётда тратта деб ҳам юритилади. Тижорат кредити банк кредитидан куйидаги хусусиятлари билан фарқ қилади:

– Кредитор (қарз берувчи) ролида махсус кредит-молия ташкилотлари эмас, балки товар ва хизматларни ишлаб чиқариш ҳамда сотиш билан шуғулланувчи турли юридик шахслар иштирок қилади.

– Тижорат кредити фақатгина товар шаклида берилади.

– Тижорат кредитида ссуда капитали, саноат ва савдо капитали билан интеграциялашган ҳолда ҳаракат қилади. Бу бозор иқтисодиёти шароитда турли ихтисосдаги ва фаолият йўналишидаги корхоналарни ўз ичига олувчи холдинг, молиявий компанияларнинг вужудга келишида ўз аксини топади.

– Берилган вақт оралиғида тижорат кредитининг ўртача қиймати доимо банк фоизининг ўртача ставкасидан кичик бўлади.

– Қарз берувчи ва қарз олувчи ўртасидаги шартнома ҳуқуқий расмийлаштирилганда тижорат кредити бўйича тўлов (фоиз ставкаси) алоҳида аниқланмайди. Фоиз тўлови товар баҳосига қўшилган ҳолда расмийлаштирилади.

Ҳозирги шароитда жаҳон амалиётида тижорат кредитнинг, асосан 3 тури қўлланилади:

– қайд қилинган тўлов муддати бўйича кредит;

- товарларни сотгандан кейингина қарзни тўлаш бўйича кредит;
- очик ҳисобварақ бўйича кредитлаш.

Бунда тижорат кредити шартлари бўйича, кейинги товар партиясини жўнатиш, олдинги жўнатишган товарлар бўйича қарзларни тўлаш муддатигача амалга оширилиши зарур.

Корхоналар томонидан тижорат кредитидан фойдаланиш улар томонидан банк кредитидан фойдаланишни инкор қилмайди. Тижорат кредити банк кредитидан фарқ қилсада, уларнинг ҳаракати бир-бири билан чамбарчас боғлиқ бўлиши мумкин. Корхоналар тижорат кредитидан фойдаланганда, банк кредити корхона фаолиятига тўғридан-тўғри таъсир қиладиган кредит сифатида намоён бўла олмайди. Тижорат кредитида корхоналарнинг ҳисоб рақамларида маблағлари бўлмаган шароитда корхоналар товарларни кредитга сотиб оладилар. Шунинг учун истеъмолчи корхоналар банк кредитига эҳтиёж сезмаслиги мумкин. Айни вақтда мол сотувчи корхона фаолиятида товарларини кредитга сотганлиги учун маблағга муҳтожлик сезилиши мумкин. Мана шу шароитда мол етказиб берувчи корхона пул маблағларга бўлган эҳтиёжини қоплаш мақсадида кредит олиш учун банкга мурожаат қилиши мумкин.

Юқорида кўрсатилган камчиликларни ҳисобга олмаган ҳолда тижорат кредити товарлар сотиш жараёнини тезлаштиришда ва корхоналарнинг айланма маблағларини хўжалик фаолиятидан тезроқ бўшашини таъминлашда катта аҳамиятга эга.

**Истеъмол кредити.** Истеъмол кредити ўзининг мақсади билан кредитнинг бошқа шаклларида фарқ қилади. Унинг фарқли белгиси жисмоний шахсларни кредитлаш ҳисобланади. Кредитнинг бу шаклида кредит берувчи сифатида махсус кредит муассасалари билан бирга товар ва хизматларни сотишни амалга оширадиган жисмоний шахслар ҳам бўлиши мумкин. Истеъмол кредити икки шаклда: **пул шаклида ёки товар шаклида берилиши** мумкин. Жисмоний шахсларга кўчмас мулкка эгаллик қилиш учун, қиммат бўлган даволанишни тўлаш, ҳар хил товарлар ва уй жиҳозлари сотиб олиш ва бошқа эҳтиёжларни қондириш учун истеъмол кредитлари берилиши мумкин. Пул шаклида истеъмол кредити банклар томонидан, товар шаклида эса товарлар чакана савдоси жараёнида тўлов муддатини чўзиш орқали амалга оширилади.

**Давлат кредити.** Кредитнинг бу шаклининг асосий хусусияти кредит муносабатларида давлатнинг қатнашувидир. Давлат кредитида давлат бир томондан қарз берувчи ва иккинчи томондан қарз олувчи сифатида иштирок қилиши мумкин. Қарз берувчи вазифасини бажара туриб, давлат, давлат кредит институтлари, жумладан, Марказий банк орқали иқтисодиётнинг ҳар хил соҳаларини кредитлашни ўз зиммасига олади. Давлат томонидан:

- иктисодиётнинг устувор тармоқларини кредитлаш;
- молиявий ресурсларга эҳтиёж сезаётган давлат аҳамиятига эга бўлган аниқ тармоқ ёки минтақаларга, агар бюджетдан молиялаштириш имконияти тугаган бўлса, вақтинча фойдаланишга маблағ ажратилиши мумкин.

Ундан ташқари, тижорат банкларига банклараро кредитлар бозорида кредит ресурсларни ким ошди савдоси йўли билан ёки тўғридан-тўғри сотиш жараёнида давлат томонидан маблағлар вақтинча фойдаланишга берилиши мумкин.

Давлатнинг қарзлари кўпайган ҳолларда давлат бюджети камомадини молиялаштириш мақсадида, давлат қарз олувчи сифатида, давлат қарзларини жойлаштириш жараёнини амалга оширади. Давлат кредитининг характерли хусусияти шундаки, давлат томонидан олинган қарз маблағлар ишлаб чиқариш фондлари айланишида ёки моддий бойликлар яратишда иштирок қилмайди.

Бу маблағлар давлат қарзларини қоплаш учун ишлатилади. Давлат хазина мажбуриятларини чиқариш, молия бозорларида давлат қимматли қоғозларини жойлаштириш, давлат заёмларини чиқариш ва сотиш йўли билан банклар аҳолининг ва бошқа молия - кредит институтларининг пул маблағларини йиғади ва уларни давлат қарзи ва бюджет камомадини қоплашга (молиялаштиришга) сарфлайди. Шунинг таъкидлаш зарурки, давлат кредити фақатгина молиявий ресурсларни жалб қилиш манбаи сифатида эмас, балки иқтисодиётни марказлашган кредит тизими орқали тартибга солишнинг самарали воситаси сифатида ишлатилиши керак.

**Кредит экспанцияси** – кредитни (қарзни) экспанция қилиш, кенгайтириш, ёйиш, тарқатиш – иқтисодий тушкунлик даврида “арзон пул” сиёсатини ўтказиш ёки берилаётган қарзлар учун олинадиган устамалар миқдорини камайтириш йўли билан мамлакат иқтисодий қувватини ошириш мақсадида амалга ошириладиган тадбир. Бунинг оқибатида капитал сарфлар миқдори ортади; ишсизлар сони камаяди; мамлакат аҳолисининг иш фаоллиги ошади.

**Халқаро кредит.** Кредит муносабатларининг халқаро миқёсда (давлатлар ўртасида) амалга оширилиши халқаро кредитнинг юзага келишига олиб келади. Халқаро кредитга халқаро миқёсда ҳаракат қилувчи кредит муносабатлари тўплаши сифатида қараш зарур.

Кредитнинг бу шаклини бевосита иштирокчилари миллатлараро молия-кредит институтлари, тегишли давлат ҳокимияти, кредит ташкилотлари ва алоҳида юридик шахслар бўлиши мумкин. Халқаро кредит бир давлат, шу давлат банки, юридик шахси томонидан иккинчи бир давлатга, унинг банкларига, бошқа юридик шахсларига муддатлилиқ ва тўловлилиқ асосида бериладиган кредит ҳисобланади. Халқаро кредит давлат ва халқаро институтлар иштирок этган

муносабатларда пул (валюта) шаклида, ташқи савдо фаолиятида эса товар шаклида бўлиши мумкин.

**Халқаро кредит қуйидаги хусусиятлари билан характерланади:**

– қарз олувчи ва қарз берувчи сифатида давлат ташкилоти ва муассасалари, банклар, компаниялар, халқаро валюта-кредит ташкилотлари қатнашадилар;

– қарзга олинган маблағлар қарз олувчи мамлакат томонидан даромад келтирувчи капитал сифатида ишлатилади;

– қарз берувчи мамлакатга тўланадиган ссуда фоизининг манбаси қарз олувчи мамлакат аҳолиси томонидан яратилган миллий даромад ҳисобланади.

Халқаро кредит маҳаллий кредит билан бир қаторда фондлар айланишининг барча босқичларида қатнашади.

Халқаро кредит халқаро иқтисодий муносабатлар доирасида қуйидаги функцияларни бажаради:

– мамлакатлар ўртасида капиталнинг қайта тақсимланишини таъминлайди;

– капиталнинг концентрациялашувига ва марказлашувига шароит яратади ва бу жараёни тезлаштиради;

– ҳар хил валюталарда халқаро ҳисоб-китобларни олиб боришда муомала харажатларини қисқартиради.

**Халқаро кредитлар характери бўйича:**

– давлатлараро, хусусий, фирма кредитлариغا;

– шакли бўйича – давлат, банк, тижорат;

– ташқи савдо тизимида тутган ўрни бўйича – экспортни кредитлаш, импортни кредитлашга;

– муддати бўйича – қиска муддатли-1 йилгача, узоқ муддатли -5 йилдан ортиқ муддатга;

– объекти бўйича – товар ва валюта;

– таъминланганлиги бўйича – товар-моддий бойликлар билан ёки ҳужжатлар билан таъминланган кредитларга бўлинади.

Товар шаклида бериладиган халқаро кредит ёки фирма кредитлари тижорат кредитининг халқаро иқтисодий муносабатлар соҳасида қўлланилиши ҳисобланади ва бир мамлакат фирмасининг товари иккинчи мамлакат фирмасига кредитга - тўлов муддати кечиктирилиб сотилади. Бу жараён, одатда, тратта (ўтказма вексель) билан расмийлаштирилади. Экспортни кредитлашда давлат томонидан субсидия ажратилганлиги учун фирма кредитлари бўйича фоиз ставкалари, одатда, фоиз ставкаларининг бозор баҳосидан паст бўлади.

Халқаро банк кредитларининг банк экспорт кредитлари (хорижий импорт қилувчиларга хусусий тижорат банклари, махсус ташқи савдо

банклари томонидан бериладиган кредит), еврокредит (йирик тижорат банклари томонидан евровалюта бозори ресурслари ҳисобидан евровалютада, 2 йилдан 10 йилгача бўлган муддатга, ўзгарувчан фоиз ставкада кредитлар бериш) каби турлари мавжуд. Халқаро давлат кредити икки томонлама келишув асосида ривожланган мамлакатлар томонидан ривожланаётган мамлакатларга товар ёки валюта шаклида, фоиз тўлаш ёки фоиз тўламаслик шарти билан, узоқ ёки қисқа муддатга берилади.

**Халқаро валюта** - кредит ташкилотларининг кредитлари қисқа муддатли – 1 йилгача (халқаро валюта фондининг кредитлари), ўрта муддатли – 5 йилгача (Жаҳон тикланиш ва тараққиёт банки) ва узоқ муддатли – 20 йилгача (Европа тикланиш ва тараққиёт банки ва бошқалар) кредитлар бериши мумкин. Халқаро валюта-кредит ташкилотларидан олинган кредитлар хусусий тижорат банкларидан олинган кредитлардан (бу кредитлар бўйича ўртача фоиз ставкаси йилига 7-9% ни ташкил қилади) арзонга тушади.

#### 8.4. Банклар

Банк нима? деган савол олдиндан қаралганда оддий ҳисобланади, бироқ у оддий тушунчадан иборат эмас. Халқ орасида банк бу - пул омбори деган тушунча билан юради. Ҳақиқатда эса банкни бу тушунча билан моҳиятини очиб бўлмайди ва банкнинг халқ ҳўжалигидаги тўлик ўрнини курсатиш мумкин эмас.



Баъзи адабиётларда «банк - бу корхона», деб ҳам изох берилади. Маълумки, банк яхлит олинган корхона сифатида ишлаб чиқариш жараёнини амалга оширмайди. Тижорат банкларининг фаолиятини корхона фаолиятига шу жихатдан ўхшатиш мумкинки, тижорат банклари ҳам корхоналар сингари ўз фаолиятини, ўз даромадини кўпайтиришга ва шу асосда биринчидан, ўз асосчилари акциядорларининг манфаатларини, иккинчидан, ўз мижозларининг манфаатларини ҳимоя қилишни таъминлашдан иборат.

Банк ишининг асосий йўналишлари депозит (омонат) қабўл қилиш, кредитлар бериш ва мижозларга кредит-ҳисоб хизмати кўрсатишни амалга ошириш ҳисобланади. Банк қимматбаҳо қоғозларни сақлаш, сақлашга ўтказилган қимматбаҳо қоғозларни жорий бошқариш, биржа топшириқларини бажариш, сейфларни ижарага бериш каби пулли хизматлар ҳам кўрсатади.

**Банк сўзи** – италянча банка сўзидан олинган бўлиб, пуллик стол, сарроф курсиси деган маънони билдиради. Италиян тилида

пул турган стол «Банка» сўзини англатарди. Агарда саррофларни пули тугаб колса яъни инкирозга учраса уларни столини синдириб юборишган ва бу эса италиян тилида банкрот деб аталган. Банк ишининг дастлабки белгилари қулдорлик жамиятида пайдо бўлган. Улар асосан, савдогарларнинг пул билан боғлиқ ҳисоб-китоб ишларини бажарган жоробанклар шаклида вужудга келди. Яъни саррофлар ўзларининг жиро банкларини очишган, яъни тўлиқ операциясиз банкларини. Шундан сўнг улар нафақат савдогарлар пулини алмаштириб беришган балки уларга кредитлар беришни ҳам бошлашган. Шу билан бир қаторда махсус саррофхоналарда саррофлар пул алмаштириш ва йирик пулларни майдасига алмаштириб бериш ишлари билан шуғулланган.

Банкнинг тарихан аниқ пайдо бўлган санаси йўқ. Тарихий маълумотларда биринчи банклар XVI асрда Италияда, сўнгра Голландия ва Германиянинг савдо марказларида пайдо бўлган. Капитализмнинг вужудга келиши ва ривожланиши билан банкларнинг аҳамияти ортиб кетди. Банк ишининг ҳозирги тамойиллари биринчи бўлиб XVII асрдан бошлаб Англияда, сўнгра бошқа мамлакатларда юзага кела бошлади. Шу даврдан бошлаб банклар капитал ва тадбиркорликни ишга солишнинг махсус бир соҳасига айланди. Банкларнинг кўпайиши билан ссуда капитали капиталнинг асосий шаклларида бири бўлиб қолди. Аста-секин банклар йириклашиб, улар бажарадиган операциялар доираси кенгайиб борди.

Банклар муомалага хусусий векселлар ўрнида ишлатиладиган кредит пуллари – **банкнотлар (банк билетлари)** чиқара бошлади. Кўпгина мамлакатларда чеклар билан амалга ошириладиган нақд пулсиз ҳисоб-китоблар пайдо бўлди. Капитализмнинг ривожланиши билан кредит ва тўловларда воситачилик вазифасини бажарадиган муассасаларга талаб ортиб борди. Аста-секин банклар ўртасида энг йириклари пайдо бўлди.

Айниқса, XIX аср охирига келиб банклар ишлаб чиқаришнинг концентрацияланиши оқибатида банкларнинг йириклашуви банклар сонини қисқаришига ва банк монополияларининг вужудга келишига, улар ўртасида ўзоро рақобат курашининг кучайишига сабаб бўлди. Банклар тўлов ва кредит операцияларда воситачилик қилиш билан кифояланмай, саноат корхоналари акцияларини сотиб ола бошлади, уларнинг хўжаликлари ёки муассисларидан бирига айланди, янги корхоналар таъсис этишда ҳамкорлик қилди. Йирик банклар ва саноат капиталининг бирга қўшилиб кетиши натаижасида молия капитали ва молия олигархияси вужудга келди, бу олигархия мамлакатларнинг иқтисодий ва сиёсий ҳаётида катта мавқени эгаллади.

Ҳозирги даврда кўпгина мамлакатларда кўплаб банклар бўлишига қарамай, улардан 3 – 4 тасигина етакчи ўринда туради. Турли

мамлакатлардаги йирик банклар ниҳоятда сертармок бўлиб, ўз мамлакат доирасидагина эмас, шу билан бирга жаҳоннинг жуда кўб мамлакатларида бўлим ва филиалларига эга.

Ривожланган мамлакатларда банклар иктисодиётни бошқариш ва рағбатлантириш муассасаси вазифаларини бажаради. Банклар пул капиталини иктисодиётнинг соҳалари ва тармоклари бўйича тақсимланишида қатнашиб, фойда нормасининг тенглашувини таъминлайди.

Банк пул юзасидан бўлган алоқаларга хизмат қилувчи молия институти, яъни муассасадир. Банк иктисодиётда қуйидаги молиявий ишларни бажаради:

- пул ва қимматбаҳо буюмларни омонатга олиб, сақлаб беради;
- пул билан бўладиган ҳисоб-китоб операцияларини, хусусан, пул тўлаш ишларини бажаради;
- чет эл валютасини сотади ва сотиб олади;
- ўз қўлидаги пулни қарзга беради, яъни кредит билан шуғулланади;
- ўз пулига акция сотиб олиб, ундан даромад топади;
- бизнес юзасидан маслаҳат беради.

Банкдан ўтадиган пул оқими нақд пуллар ва нақд бўлмаган пуллар ҳаракатидан иборат. Нақд пул-бу банклардаги, фирма ва ташкилотлар кассасидаги ва аҳоли қўлидаги қоғоз ва танга пуллардир.

Нақд бўлмаган пуллар банк депозити шаклига эга, уни банкдаги депозит ҳисоб varaғида сақлайдилар. Депозит икки хил бўлади:

1. Жорий депозитдаги пул эгасининг талабига биноан дарҳол қайтариб берилади. Бу пул эгасининг банкдаги муҳлақиз ҳисоб varaғида туради.

2. Муҳлатли депозитга қўйилган пул унинг эгасига маълум вақтдан масалан, бир йилдан сўнг қайтарилади.

Депозитдаги пулни нақд пулга айлантириб олиш мумкин, лекин бунга ҳар доим ҳам зарурат бўлавермайди, чунки уни чек ёзиб бериш орқали қайтариш мумкин. Чек нақд пулнинг ўринбосари, у тўлов воситаси сифатида қабул қилинади. Бундан ташқари, депозитдаги пулни бир ҳисоб varaғидан бошқасига ўтказиб қўйиш билан ҳам тўлов оператцияси бажарилади. Масалан, бир фирма бошқасидан металл сотиб олади. Бунда харидор фирманинг бир банкдаги пули сотувчи фирмасининг бошқа банкдаги ҳисоб varaғига ўтказиб қўйилади. Бу билан ора очик бўлади.

Ҳозига келиб дунёда ҳеч қандай мамлакат ўз пулини олтин ёки бирорга қимматли нарса билан таъминламай қўйган. Шунинг учун мамлакатдаги пул массасини назорат қилиш учун **марказий банклар** ташкил этилган. Хуллас, XX асрнинг охири чорагига келиб бутун



дунё қоғоз пул асосида савдо-сотик қила бошлади. **Марказий банклар** мамлакатнинг пулини босиб чиқаради ва назорат қилади. Шунингдек, мамлакатнинг жами кредит тизимини назорат қилади, давлат пул-кредит сиёсатини амалга оширади, мамлакатнинг олтин-валюта захираларини сақлайди, давлат ва тижорат банкларига кредитлар беради.

Пулни олтин билан таъминлаш йўқолганидан кейин банкларнинг иши янада осонлашиб кетди. Энди улар миқозлар ҳисоб очиб жамғарма пулларини банкларга топширишига қараб қолмаганлар. Марказий банк пул ишлаб чиқаради ва тижорат банкларга фойзли қарз беради. Тижорат банклар эса ўз навбатида бу пулларни миқозларига фойзли қарз бериш учун ишлатадилар. Албатта қарзга олинган пулларнинг асосий қисми уй-жой ва енгил автомобил сотиб олиш учун ишлатилади. Шундай экан, сўнги йилларда айниқса ривожланган давлатларда енгил автомобилларнинг кескин кўпайиб кетишида ва шаҳарларнинг кенгайиб кетишида банкларнинг ўрни бекиёс. Ривожланган мамлакатларда битта оилага ўртача 2-3 та автомобил тўғри келади.

Дунёнинг кўплаб давлатларида тижорат банклар тарафидан қарзга (кредитга) берилаётган пулларнинг жуда катта қисми уй-жой сотиб олишга сарфланади. Берилган қарзни тўлаб беришга гаров сифатида сотиб олинаётган уйнинг ўзи ишлатилади. Буни банк тилида «**ИПОТЕКА**» деб номланади. Иқтисод яхши ривожланиб турган пайтда бу жуда яхши иш. Кўпчилик уй сотиб олмоқчи бўлганлиги туфайли уларнинг нархлари йилдан-йилга кўтарилиб боради. Буни иқтисодчилар тилида «**уй бозоридаги пуфак**» дейилади. Одамлар бир неча уй сотиб олиб, уларнинг кўпини ижарага бошқа одамларга берадилар. Ҳеч бўлмаганда шу тўловлар банклар талаб қилган тўловларни қоплаб туради. Лекин бу давом этаверадиган бўлса, уй ижарасининг нархи тобора пасайиб бораверади. Бир неча марта ойлик тўловларни тўлай олмаган одамларнинг уйлари тижорат банклар мусодора қилиб, ким-ошиди савдоларида сотиб юборадилар. Бу ҳолат уй бозоридаги нархларни яна ҳам пасайтириб юборади. Қарабсизки, миллионлаб ўз ўйини ипотекага олган одамлар уйнинг нархидан кўра кўпроқ пулни банкларга қайтарадиган бўлиб қоладилар. Улар ўйини соца ҳам қарзини узолмайдиган ҳолатга келиб қоладилар. Шунда миллионлаб одамлар ўзларини банкрот деб эълон қила бошлайдилар. Буни иқтисодчилар тилида «**уй бозоридаги пуфакнинг тешилиши**» дейилади.

Аввалги асрларда Англияда ва Американинг яқин тарихида ҳам банкрот бўлган одамларни саввалашган ва қамоқ жазосига маҳкум қилишган. Ҳозирда эса ривожланган давлатларда банкротликка юз тутган одамлар бир неча йилга «қора рўйхат» га киритилади, яъни бир

неча йил умуман тижорий банклардан қарз ололмади ёки фақат юқори фоизли кредитлар олиши мумкин.

Тижорат банклар ўзларидаги пулнинг мумкин қадар кўп қисмини қарзга одамларга ва корхоналарга ўтказишга ҳаракат қилишади. Чунки қарзга берилмаган пуллар турган сари *инфляция*<sup>58</sup> натижасида ўз қадрини йўқотади. Олтин эса турган сари қадри ошаверадиган нарса, чунки йил сайин бошқа маҳсулотларни ишлаб чиқариш технологияси яхшиланиб бораверади ва бу билан уларнинг олтинга нисбатан нархи янада тушиб бораверади. Олтинни қазиб чиқариш эса жуда машаққатли иш. Йилдан-йилга яна ҳам чуқурроқ қазиб керак. Шунинг учун ҳам олтин ва қумуш пул сифатида ишлатилиб келинган асрларда инфляция эмас, «*дефляция*»<sup>59</sup> содир бўлган. Яъни турган пулнинг сотиб олиш қобилияти йилдан-йилга ортиб бораверган. Шундай экан қарзга олган одам қарзини тўла адо этиши билан қарз берувчига яхшилик қилган. Чунки «*дефляция*» эвазига камроқ пул қайтарса ҳам тўғри бўлар эди. Ҳозирги тижорат банклар олаётган фоизларнинг аксарияти инфляциядан кўрилган зарарни қоплашга ва банкнинг умумий ҳаражатларини қоплашга сарф қилинади.

Банк бажарадиган иш банк операцияси деб юритилади. Банк операцияси 2 турга бўлинади:

1. **Пассив операция** – бу банкка пул маблағларини жалб этишдир. Бунинг пассив деб аталишига сабаб, бу банкка даромад келтирмайди, балки ундан ҳаражат талаб қилади. Пассив операциялар депозитларга пул қабул қилиш, ташқаридан қарз олиш, ўз акцияларини сотиш киради.

---

<sup>58</sup>**Инфляция** (лот. Инфлатио – шишиш, кўпчиш, кўтарилиш), пулнинг қадрсизланиши – муомалада хўжалик обороти эҳтиёжларидан ортик даражада қоғоз пуллар миқдорининг кўпайиб кетиши, пул массасининг товарлар массасидан устунлиги натижасида Товар билан таъминланмаган пулларнинг пайдо бўлиши. Ортикча миқдорда пул бирликларини муомалага чиқариш, Товар ишлаб чиқаришнинг тўлов қобилиятига эга талаб ўсишидан орқада қолиши, бозорда талабга жавоб бермайдиган товарларнинг кўпайиб кетиши ва бошқа омиллар инфляцияни юзага келтиради. Бундан ташқари нарх белгилашнинг монополлашуви, кредитнинг ҳаддан ташқари ривожланиб кетиши, давлатнинг улкан ноишлаб чиқариш ҳаражатлари, қуролашишга зўр бериши, давлат бюджети тақчилиги инфляциянинг асосий сабаблари ҳисобланади. Жаҳондаги барча мамлакатларга ҳос ва халқаро түс олган.

<sup>59</sup>**Дефляция** (лат. дефлатио – пуфламоқ) – инфляция даврида чиқарилган муомаладаги ортикча қоғоз пулни камайтириш, давлат томонидан пул миқдорини камайтиришга қаратилган молия ва пул-кредит тадбирлари: солиқларни ошириш, қимматбаҳо қоғозлар сотиш, товар нархлари даражасини пасайтириш, ташқи савдони жонлантириш, омонатлар ўсишини рағбатлантириш ва бошқалар қўлланилади. Статистик жиҳатдан дефляцияси муомаладаги пул массаси умумий ҳажмининг ялли маҳсулот, Товар муомаласи ва пулни хизматлар қийматлар йиғиндисига нисбати билан ифодаланади.

2. **Актив операциялар** – бу банк капиталини ишлатиб даромад топиш. Бу фойда келтирганидан актив иш деб юритилади. Бунга кредит (карз) бериш, қимматли қоғозларни сотиб олиб дивидентга эга бўлиш, валюта олди-соттисини уюштириб, ундан пул топиш, миқозлар пулини ишлатишда воситачилик қилиб даромад кўриш қабилар қиради. Актив операцияларнинг асосий тури кредит беришдир.

Банклар бажарадиган ишининг мазмунига қараб 2 гуруҳга бўлинади: марказий банклар, тижорат банклари.

**Марказий банклар** – банклар банки бўлиб, фақат давлатга қарашли бўлади. Бу банк ягона бўлиб унинг асосий функциялари қуйидагича:

1. Муомалага пул чиқариш, яъни эмиссия (лот. Эмиссо-чиқариш) маркази бўлиш;

2. Давлат хазинасини олтин валютага бойлигини сақлаш, яъни давлатнинг хазинабони бўлиш;

3. давлат пул-кредит сиёсатини амалга ошириш;

4. Банк иши умуман кредитга оид қоида тартибларни белгилаб, уларнинг бажарилишини назорат қилиш.

Булар орасида пул муомаласини тартиблаб туриш бирламчи бўлади, чунки соғлом (қадрли барқарор) пул соғлом иқтисодиёт демакдир.

**Тижорат банклари** ҳоят кўп, улар турли хил операцияларни амалга оширувчи ва кредит ишларини бажарувчи банклардир. Улар акциядорлар жамияти шаклида тузилади.

Уларнинг ихтиёридаги капитал икки манбадан шаклланади.

1. Миқозларнинг банк депозитларидаги пули, яъни ўзгалар пули;

2. Банкларнинг ўз пули, яъни банк таъсисчилари қўйган пул бўлиб, топилган фойда ҳисобидан ўсиб боради.

Тижорат банклари ишининг 3 та асосий тамойили мавжуд:

а) рентабел ишлаш – яъни фойда олиш;

б) ликвидликка эга бўлиш – ўз маблағини нақд пулга айлантириш имкони бўлиши;

в) миқозлар манфаатига устуворлик бериш – уларнинг ҳожатини чиқариш бирламчи бўлиши.

Бу тамойилларга амал қилиш банкларни иқтисодиётдаги ролини мустақамлайди. Бироқ, банклар ва бошқа молия институтлари ва давлат молияси ишининг издан чиқиши ҳам юз бериб туради.

## 8.5. Исломий молиялар ва банк тизими

Исломий бизнес фаолиятида тадбиркорлик субъекти ўзгача, исломий тамойилларга мувофиқ тузилади, исломий бизнес фалсафасининг асоси исломнинг тоза ва мутлақ манбаси – Қуръонда

баён этилган тамойиллардан ташкил топади. Ягона мақсади фойда олишни кўзлаган **анъанавий банклардан фаркли равишда исломий банклар** иккита муҳим омилга, яъни дин ва фойдага таянган ҳолда фаолият юритади.

*Мисол: Икки турдаги банк (яъни ислом банки ва анъанавий банк) тизими мавжуд бўлган бир давлатда бир корхона анъанавий тижорат банкидан кредит олади, ярим йилдан сўнг эса ушбу корхона ислом банки билан “муробаха” битими имзолайди. Аввалига ҳаммаси яхши кетаётгандек эди...*

*Аммо... корхонанинг фаолияти яхши юрмай қолди. Анъанавий банк кредити бўйича ҳам, муробаха битими бўйича ҳам тўлов муддатлари етиб келди, корхона эса уларни тўлолмади. Бу ҳолат корхонани бошқа бир компания сотиб олмагунча (таҳминан бир йилдан ортиқ вақт) давом этди. Мана энди воқеанинг энг «қизик» жойига келдик: анъанавий банк, олинган кредит миқдоридан ҳам катта бўлган жарима ва пеняларни қўшиб ҳисоблади (бунда кредит қайтарилмаган ҳар бир кун учун ҳисобланган пеня, кредит учун белгиланган фоиздан анча юқори бўлди).*

*Муробаха битими бўйича эса корхона банк билан тузган олди-сотди шартномасига асосан, аввал бошдан келишилган маълум бир миқдордаги пулни тўлаши керак бўлди холос. Бунда, ислом банки бир йил кечиккан тўловлар учун ҳам ҳеч қандай жарима ёзмади ва тўлов миқдори исломда рибо тақиқланганлиги туфайли ўзгармас бўлиб қолаверди. Корхона раҳбарияти анъанавий тижорат банки тарафидан қўйилган жарималардан қарахт бўлган бўлса, муробаха битими бўйича тўлаши керак маблағнинг хаттоки 1\$га ҳам кўпаймаганидан ҳайрон бўлди. Табиийки, улар ислом банкининг бундай муносабатига қош қолишди ва миннатдорчилик сифатида муробаха битими бўйича қарзни биринчи бўлиб ёпишди. Анъанавий банк билан эса қўйилган жарима ва пенялар сабабли ҳосил бўлган улкан қарз масаласида судлашишни бошлашди.*

*Агар жарима ва пенялар, ҳам кредит, ҳам муробаха битими бўйича қўлланилганда корхона катта эҳтимол билан умуман йўқ бўлиб кетарди ва ўнлаб одамлар ишсиз, қоларди....лекин бу воқеанинг якуни хайрли бўлиб чиқди.*

Ислом муайян ахлоқий ва ижтимоий чегараларни адолат билан ўрнатиб, моддий бойликлардан фойдаланишда адолатсизликни олдини оладиган иқтисодий-молиявий тамойилларни белгилаб беради. Ахлоқий жиҳатлар иймон ва бизнес юритишнинг исломий тамойиллари асосида вужудга келади. Ўзининг ахлоқий меъёрларига қарамай, исломий банклар ҳам ўз фаолиятидан даромад олишни кўзлайди.

*Ислом иқтисодиёти шахсий эркинлик, хусусий мулк, тадбиркорлик руҳи, молиявий фойда олиш важи ва қилинадиган саъй-ҳаракатлар ва мукофот ўртасидаги тўғридан-тўғри боғлиқликни кафолатлайди.*

Исломий банкларни анъанавий банклардан ажратиб турадиган қуйидаги хусусиятларини курсатиб утиш мумкин:

– исломий молия муассасалари фаолияти ақида талабларига мувофиқ келиши ҳамда улар рибо ва ислом томонидан ман этилган башқа битимларда иштирок этмасликлари лозим;

– исломий молия муассасалари мижозлар молиявий жиҳатдан қийинчиликка дуч келган ҳолларда чуқур тушуниш ва ғамхўрлик кўрсатишлари лозим;

– фойданинг энг юқори даражасига эришиш исломий банк муассасасининг мақсади бўлмаслиги лозим - уларнинг мақсади ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш ва кашшоқликни тугатишдир;

– исломий банклар фаолияти ойнадай шаффоф булиши керак. Қандай қилиб, омонатчилар ўз маблағлари қандай фойдаланилаётгани ва қандай тарзда фойда келтираётгани туғрисида бохабар этиб турилади. Шаффофликка риоя этилиши молиялаштириш жараёнида мижозларга уз манфаатлари йулида фойдаланишдан қочишга имкон беради;

– исломий молия муассасалари анъанавий банклардан омонат ва молиялаштириш амалиёти туфайли фарк қилади;

– исломий молия муассасалари мижозларнинг тури ва ижтимоий мақеидан катъи назар, аҳолининг барча қатламига хизмат кўрсатади;

– исломий молия муассасалари узлари томонидат ҳақиқатда амалга оширилган харажатлар ва хизматлардан келиб чиқиб тўловларни ундиришлари шарт.

Одатда, оддий банк иккита асосий вазифани бажаради: жамғарма омонатларини қабул қилади ва қарз беради. Мижозлар қондага кўра, тўрт тоифага бўлинади: жисмоний шахслар, хўжалик юритувчи субъектлар (компаниялар), давлат сектори ва бошқалар. Пул кўйиш учун анъанавий банклар одатда жамғарма ҳисоб варағини, жорий ҳисоб варағини, муддатли ҳисоб варағларини ва муомалада эркин бўлган депозит сертификатларини таклиф қилади. Хизматлар тури мижознинг шаклига боғлиқ равишда ўзгариши мумкин.

Анъанавий тижорат банклари жисмоний шахсларга, бизнесга, давлат муассасаларига кредитлар таклиф этади. Мижозларга овердрафт, аккредитив, кафолат хатлари ва бошқалар тақдим этилади. Қўшимча хизмат сифатида пул ўтказмалари, валюта алмаштириш ва маслаҳат хизматлари кўрсатилади. Тижорат банклари бажарадиган вазифа вазиятдан келиб чиқиб ва вақт омилини ҳисобга олган ҳолда

ўзгариб туриши мумкин. Исломий банклар ҳам омонатлар кабул қилади ва молиялаштириш механизмларини таклиф этади. Худди тижорат банклари сингари исломий банкларда ҳам жамғарма, жорий ва муддатли омонат ҳисоб варақлари мавжуд. Бошқа хизматлар сирасига пул ўтказмалари, валюта алмаштириш ва маслаҳат хизматлари киришини ҳам айтиб ўтиш мумкин. Лекин, барча амалиёт рибо ёки фоиз унсурларидан «тозалаб» ташланган.

**Исломий банк тизимидаги шариат тамойилларини 5 тоифага ажратиш мумкин:**

Биринчи тоифа – фойда ва зарарни тақсимлаш тамойили;

Иккинчиси – олди-сотди тамойили;

Учинчиси – ўз ичига йиғим ва комиссияларни олади;

Тўртинчиси – бепул хизмат тамойиллари;

Бешинчиси эса – ёрдамчи тамойилларни баён этиб беради.

Юқоридаги тамойиллар аксарият исломий банклар томонидан кўп ҳолларда амалиётда қўйидаги шаклларда ишлатилади: мушорака, музораба, мудораба, муробаха, ижара, ижара ва иқтино, муажжал бай, истисно, карзи ҳасан, вадиа, ран.

**Мушорака** – шерикчилик асосида, яъни банк ва тадбиркор томонидан лойиҳани биргаликда амалга ошириш. Ислом банкларида амалга ошириладиган банк операцияларининг мушорака турида банк молиялаштиришдан кўзлаган мақсад муайян фоиз олиш эмас, балки олиниши керак бўлган фойдада иштирок этишдир. Мушоракада олинган фойда қуйидагича тақсимланади:

– фойданинг бир қисми иш ҳақи, бошқарув ёки лойиҳани амалга оширишдаги бошқа иштироки учун шерикка ажратилади;

– фойданинг қолган қисми эса шериклар, яъни банк ва тадбиркор ўртасида лойиҳага тикилган маблағнинг нисбатига кўра пропорционал равишда тақсимланади.

Бироқ, шуни таъкидлаш жоизки, иш натижаси зарар билан яқунланса, у ҳам шериклар ўртасида молиялаштиришдаги иштирокига кўра пропорционал равишда тақсимланади. Тадбиркор лойиҳа ташаббускори бўлгани боис, менежментни ўз қўлига олади. Банк эса шартномага қатъий риоя қилган ҳолда лойиҳанинг бажарилишини назорат қилиб боради. Бу билан у ўзи ва шериги томонидан иш учун тикилган капитални ҳимоя қилади.

**Мушорака** бўйича капитал, албатта, икки томондан қўйилмоғи лозим. Лекин, шуни таъкидлаш жоизки, томонлар капиталининг тенг бўлиши шарт эмас. У турли нисбатда қўйилиши мумкин. Инвестиция қилинаётган маблағ эркин айланадиган бўлиши ва энг муҳими, унинг манбаи маълум бўлмоғи лозим. Мушорака шартномаси шерикларнинг бир-бирига бўлган тўлиқ ишончига асосланади. Ширкат маблағини бегона - учинчи шахс манфаатига ишлатиш ёки пул маблағларини

бошқаришни учинчи шахсга, топшириш, шунингдек, компания маблағларини ўзининг шахсий маблағлари билан аралаштириб юбориш, умумий маблағни қарзга бериш ёки кафолат сифатида қўйиш мумкин эмас. Банк талабгор тадбиркорлар ичидан шерик танлашда унинг нафақат профессионал маҳорати, балки унинг ахлоқий жиҳатларини ҳам инобатга олади.

**Мудораба** — ишонч асосида молиялаштириш. Ушбу банк операцияси турининг моҳияти шундаки, бунга кўра томонларнинг бири сармоя қўювчи ва иккинчи тараф иш юритувчи сифатида фаолият юритади. Демак, банк лойиҳани тўлиқ молиялаштирувчи бўлса, тадбиркор лойиҳани бевосита амалга оширувчи ҳисобланади. Ислом банкларида амалга ошириладиган операцияларнинг мудораба тури мусулмон аҳоли ўртасида кенг тарқалган асосий хўжалик юритиш тамойиллини ўзида акс эттиради. Муомаладан холи ёки бир пайтнинг ўзида турли соҳаларга йўналтириши мумкин. Бунда иккинчи тараф сармояни тасарруф этувчи, яъни лойиҳани амалга ошириш билан боғлиқ бўлган барча ташкилий ва бошқарув ишларига мутасадди шахс сифатида муомалага киришади.

Мудораба шартномасига кўра фойда тарафлар ўртасида олдиндан келишилган нисбатда тақсимланади. Шариат нуқтаи назаридан мудораба молиявий воситаларни ишлаб чиқариш омилларига айланттиришнинг ҳалол ва қонуний йўли ҳисобланади. Бунда турли имкониятга эга бўлган хўжалик субъектлари бирикиб, ижтимоий фойда келтирувчи хайрли амал билан шуғулланадилар. Мудорабада 3 та иқтисодий категория амал қилади: капитал, меҳнат, фойда. Бунда капитал пул ёки натурал шаклда бўлиши мумкин. Шартнома тузилаётган вақтда капиталнинг ҳажми ва манбаи маълум бўлиши, шунингдек, у бошқа банк операцияларига жалб этилмаслиги лозим.

Лойиҳани амалга ошириш учун сарфланган меҳнатга ҳақ фойда ҳисобидан тўланади. Меҳнатга ҳақ тўлаб бўлингандан сўнг қолган маблағ соф фойда бўлиб, у шериклар ўртасида шартномада келишилган нисбатда бўлинади. Худди мушорақа сингари мудораба шартномасида ҳам лойиҳа банк томонидан синчковлик билан босқичма — босқич ўрганилади. Ушбу шартнома турида ҳам талабгорнинг нафақат молиявий аҳоли, балки унинг ахлоқий жиҳатларига ҳам асосий эътибор қаратилади. Банк томонидан лойиҳанинг бажарилиши устидан доимий ва каттиқ назорат ўрнатилади. Агар лойиҳани амалга оширувчи томонидан йўл қўйилган хато ёки эътиборсизлик оқибатида зарар кўриладиган бўлса сўзсиз, ушбу зарарни қоплаш иш юритувчи зиммасига юклатилади. Ана шундай вазиятларни назарда тутган ҳолда ислом банклари

талабгордан маълум қийматга эга бўлган мулкни гаров сифатида қўйишни талаб қилиши мумкин.

**Муробаха** – тижорат операцияларини молиялаштириш. Ислом банклари опрецияларининг ушбу турида банк муайян тижорат операциясини молиялаштиради ва шартномада кўрсатилган фойдага эга бўлади. Бунда мижоз буюртмасига кўра товар банк томонидан харид қилинади. Сўнгра банк ушбу товарни шартномада кўрсатилган устама нарх билан мижозга сотади. Ушбу устама нарх банкнинг фойдаси ҳисобланади.

**Ижор** – Ижара операцияси. Банк операциясининг ижор турига асосан тадбиркор кўчмас мулк ёки ишлаб чиқариш воситасини банкдан ижарага олади. Ислом банкларининг ушбу операцияси бугунги кундаги анъанавий банкларнинг лизинг операцияларига ўхшаш бўлиб, у банк ва тадбиркор ўртасида тузилган шартномага асосан амалга оширилади.

**Ижор ва иқтиво** – сотиб олиш ҳуқуқи бўлган ижара. Банк ва мижоз ўтрасида тузилган ушбу шартномага кўра, банк томонидан ижарага берилган кўчмас мулк ёки ишлаб чиқариш воситаси ижара муддати тугагач мижознинг мулкига айланади. Албатта, бунга қадар ижара объектнинг келишилган нархи белгиланган муддат ичида тўлаб бўлинган бўлиши керак. Анъанавий банклар ҳам лизинг операцияларини амалга оширишда мижозга ижара муддати тугагач, сотиб олиш ҳуқуқини беради.

#### **Ал-Қард ал-Ҳасан— фоизсиз қарз.**

Ислом банклари жисмоний ва юридик шахсларга маълум муддатга фоизсиз қарз бериши мумкин. Ушбу қарз асосан ижтимоий аҳамиятга молик лойиҳаларни амалга ошириш учун (масалан, завод, фабрика, йўл ва кўприклар қуриш) учун ажратилади. Айрим ҳолларда, маълум объектив сабабларга кўра қарздор шахс ёки ташкилот олинган маблағни қайтара олмаса, банк уни закот фонди ҳисобидан коплаб бериши мумкин.

Шундай қилиб ислом банклари ўз мижозларига юқоридаги операцияларни амалга ошириш учун уч хил фоизсиз ҳисоб (счёт)ни таклиф қилади:

**Жорий ҳисоб.** Бу фоиз ставкаси қўйилмайдиган чек ва жамғарма ҳисоби бўлиб, бунда банк мижозлардан қўйилма ва депозитлар бўйича хизмат кўрсатгани учун муайян тўлов олишга ҳақлидир. Агар мамлакатда инфляция жараёни кузатилаётган бўлса, ҳисоб рақамидаги пул маблағларига индексация асосида муайян миқдордаги пул компенсация сифатида тўланади.

**Инвестицион ҳисоб.** Ушбу ҳисоб тури бўйича мижозлар турли операциялар воситасида ўз маблағларини истиқболли лойиҳаларга инвестиция қилишлари мумкин. Албатта, бунда фойда ва зарар,



ноқорида айтиб ўтилгандек, банк ва мижоз ўртасида шартномага кўра тақсимланади.

**Кредит ҳисоби.** Ислом банклари мазкур ҳисоб орқали талабгор тадбиркорларга ҳамда аҳолининг муҳтож қатламларига фойсиз қисқа муддатли ёки узоқ муддатли қарз (кредит) беради.

Бунда давлатманд мусулмонлар ўз эҳтиёжларидан ҳоли бўлган бўш маблағларини банкнинг кредит ҳисобига қисқа ёки узоқ муддатли депозит сифатида қўядилар. Банк ушбу маблағларни келишилган муддатда тўлиғича қайтаришни қафолатлайди.

Исломий банк томонидан тақдим этиладиган хизматлар уч гуруҳга бўлинади: омонатларни қабул қилиш, молиялаштириш ва бошқа хизматлар. Исломий банклар бошқа хизматларни ҳам тақлиф этиши мумкин. Доимий мижозлар эҳтиёжига хизмат кўрсатишга кўшимча тарзда, вақтинчалик мижозлар эҳтиёжи учун ҳам банк хизматлари тақдим этилиши мумкин. Вақтинчалик мижозлар – бўлар фақат маълум бир ҳаракат учун маълум бир даврда банк хизматига эҳтиёж сезувчилардир. Бундай хизматлар аккредитивлар, қафолат хатлари, пул ўтказмалари, валюта айирбошлаш, чеклар ва векселларни чиқариш, маслаҳат ва бошқа хизматларни ўз ичига олади. Қонун Марказий банкка мамлакат молия тизимини назорат қилиш ва тартибга солиш ваколатини беради. Исломий банклар ҳам, молия тизимининг бир қисми сифатида, Марказий банк томонидан назорат қилинади ва тартибга солинади. Ҳақиқатда ҳам, исломий банк тизимида Марказий банк анъанавий банк тизимидаги каби вазифаларни бажаради. Мазкур вазифалар шариат ҳуқуқига ҳам мувофиқ келади, чунки исломий банклар ҳам мамлакат молия сиёсати учун жавоб берадиган ташкилот олдида масъулиятли ҳисобланади. Исломий банклар ташкил этилишининг дастлабки босқичларида улар тақдим этадиган хизматлар рибодан ҳоли бўлган молиялаштириш хизмати омонатлар томон етаклаган.

# IX БОБ. ДАВЛАТНИНГ ИҚТИСОДИЁТДА ТУТГАН ЎРНИ

Давлат иқтисоднинг тўғри ривожланиши учун катта ҳисса қўша оладиган кучдир.

*Давлат бюджети мувозанатланган бўлиши керак (баланс), хазина тўлдирилиб турилиши керак ва давлатнинг қарзи камайтирилиши керак.*

**Сицеров, милоддан аввалги 63 йил.**

**Давлатнинг иқтисодий йўналишда учта асосий вазифаси бор:**

- ❖ *иқтисодий барқарорликни таъминлаш;*
- ❖ *халқаро иқтисодий сиёсат олиб бориш;*
- ❖ *иқтисоднинг ўсишини таъминлаш (инқирозлардан сақлаш)<sup>60</sup>.*

## 9.1. Иқтисодий барқарорлик

«Сиёсат – жуда нозик ва мураккаб масала. Унинг оддий кўз илғамайдиган ёки ақл бовар қилмайдиган томонлари жуда кўп. Сиёсатда «коса тагида – ним коса», «қизим сизга айтаман, келиним сен эшит» каби ҳолатлар кўп учрайди. Шунинг учун уни тўғри тушунишга ҳамма ҳам ҳар доим етарли даражада тайёр бўлавермайди. Шундай экан, унга нисбатан муносабат билдираётганда жуда эҳтиёт бўлмок лозим»<sup>61</sup>.

**Иқтисодиётни барқарорлаштириш** – бозорни шакллантириш йўлидаги қонуниятли ва муқаррар жараён ҳисобланади. Бу нарса иқтисодиётни жонлантириш ва унинг таркибини янгилаш, инвестиция фаолиятини жадаллаштириш, иш жойлари сонини ошириш, рақобатбардош ишлаб чиқаришни кучайтириш, аҳолининг реал даромадларини ошириш учун тегишли шарт - шароитларини яратишнинг қонуний зарур асоси сифатида муҳимдир.

Барқарорлаштириш сиёсати энг аввало, бу макроиқтисодиётда мувозанатни сақлаш, ишлаб чиқаришнинг кескин даражада пасайишига ва оммавий ишсизликка йўл қўймаслиқдир. Шунинг учун пул кадрсизланишининг, пул эмиссиясининг бошқарилишини таъминлаш, тўлов балансини бир меъёрда сақлаш соҳасида аниқ мақсадни кўзлаб олиб бориладиган сиёсатдир.

Ўзбекистон иқтисодиётини барқарорлаштириш энг аввало, ишлаб чиқаришни ва тадбиркорлик фаолиятини рағбатлантириш, иқтисодиётда номутаносибликларга барҳам бериш, иқтисодиётни

<sup>60</sup> Rahimov M. "Suratli iqtisod", Tamaddun nasbriyoti. Toshkent. 2013-yil, 65h.

<sup>61</sup> T.S.Malikov, P.T.Jalilov. "Byudjet-soliq siyosati". "Akademnashr" nashriyoti, 2011 yil, 5h.

таркибий ўзгартириш, бир меъёрада қаттиқ пул-кредит сиёсатини амалга ошириш орқали амалга оширилиб борилди. Макроиктисодий барарорлаштириш жараёнида энг аввало устувор, катта истикболга эга бўлган тармоқлар, яъни нефт мустақиллиги, энергетика мустақиллиги, ғалла мустақиллигини таъминлаш, пахтани қайта ишлаш саноатини ва шу асосда иктисодиётнинг таркибини ўзгартириш кабилар долзарб вазифа ҳисобланди.

Давлат ана шу мақсадларга эришиш борасидаги куч ғайратида иккита «восита» ёки стратегик ёндашувдан: **фискал** (бюджет-солиқ) ва **монетар** (пул-кредит) сиёсатдан фойдаланади. Фискал сиёсат амалий фаоллик даражасини тартибга солиш учун давлатнинг солиқ солиш ва маблағларни сарфлаш имкониятларидан фойдаланишини назарда тутди. Монетар сиёсат давлатнинг пул муомаласини назорат қилиш ва унинг ёрдамида мамлакатдаги амалий фаоллик даражасига таъсири этиш ҳуқуқидан фойдаланишини назарда тутди.

## 9.2. Фискал сиёсат.



Давлатнинг харажатларига мувофиқ солиқлар ставкасини ўзгартириш фискал сиёсатнинг асосий дастаги ҳисобланади. Соддароқ қилиб айтганда, фискал сиёсат, бир томондан, бюджет даромадларини (оқилона) шакллантириш, иккинчи томондан,

бюджет харажатларини (самарали) сарфлаш билан боғлиқ.

Фискал сиёсатни олиб бориш Президент ва Олий мажлиснинг алоҳида ҳуқуқи доирасига киради. Негаки, айнан улар солиқ солишни ва тушган маблағлар сарфланишини назорат қиладилар. Масалан, иктисодиёт таназул давридан ўтди ва инқироз ҳолатига кирмоқда деб фараз қилайлик. Сизга маълумки, таназул ялпи ички маҳсулот қисқариши ва ишсизлик ўсиши билан бир вақтда кечади. Шундай экан, агар давлат аҳоли жон бошига ҳақиқий ЯИМ ишлаб чиқаришни кўпайтириш учун бирон-бир чора кўра олганида эди, иктисодий таназул тўхтаган бўлар эди.

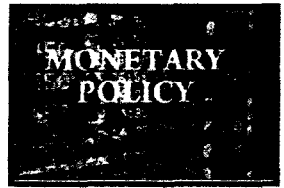
Иктисодий адабиётларда **ЯИМ** – *истеъмолчиларнинг харажатлари, ишлаб чиқариш инвестицияларига, давлат дастурларига қилинган харажатлар ва ижобий тўлов баланси (соф экспорт)* жамламасига  $YIM=C+I+G+XN$  тенг. Демак, кўшилувчилардан лоакал биттасининг ошиб бориши, ҳатто колганлари ўзгармаган тақдирда ҳам, ЯИМнинг кўпайишига олиб келади. Иктисодиёт барча кўрсаткичлар бўйича таназул даврига қираётганига доир мисолимизга яна қайтамыз.

Президент ва Олий Мажлис вазиятни ўзгартириш учун фискал усуллардан фойдаланишга қарор қилдилар деб фараз қилайлик. Буни икки йўл билан амалга ошириш мумкин. Солиқларни камайтириш, харажатларни эса аввалги даражасида қолдириш ёхуд солиқларни аввалги даражасида қолдириб, харажатларни кўпайтириш мумкин. Солиқлар камайганда, айрим одамлар ва умуман бизнес кўпроқ пулга эга бўлади. Улар бу пулни ўз ихтиёрларича сарфлашлари мумкин. Одамлар ва фирмаларнинг харажатлари (демак, ЯИМ ҳам) кўпая бошлаши сабабли иқтисодиёт, юқорида баён қилинганидек, юксалиш босқичига киради.

Шунингдек, агар Президент ва Олий Мажлис давлат харажатларини (G) ошира борса, бу ЯИМнинг кўпайишига олиб келиши ва ишлаб чиқаришнинг қисқаришини тўхтатиши мумкин. Фискал воситалардан иқтисодий суратларни секинлаштириш учун ҳам фойдаланилиши мумкин. Масалан, иқтисодий гуркираш пайтида нархлар таҳликали тарзда кўтарила бошланди деб фараз қилайлик. Эҳтимол кутилган инфляциядан хавотирланиб, Президент ва Олий Мажлис ўз фискал сиёсатини ўзгартиришга қарор қилади. Бундай шароитда улар одатда ё солиқларни кўпайтириш, ё давлат харажатларини камайтириш йўлини танлайдилар. Ёхуд унисини ҳам, бунисини ҳам қиладилар. Агар давлат солиқларни кўпайтирса, истеъмолчилар ва бизнес, умуман олганда, (C ва I) ўз харажатларини камайтирадилар. Бу ҳол товарларга бўлган умумий талабнинг пасайишига олиб келади. Бу эса инфляцияни камайтириши лозим.

Кўпчилик иқтисодчиларнинг фикрича, фискал дастақлардан тўғри фойдаланилса, улар инқироз ва инфляцияга қарши курашда яхши восита бўлиб хизмат қилиши мумкин. Жумладан, Англиялик таниқли иқтисодчи олим **Джон Мейнард Кейнс** бозор иқтисодиёти фаолиятига давлат томонидан аралашувини билвосита дастақини ишлаб чиқди. Ушбу дастақ ёрдамида давлат томонидан фаол фискал сиёсати олиб бориш, талабни рағбатлантириш ва оммавий ишсизликни пасайтиришни амалга ошириши имкониятига эга бўлади. Кейнс томонидан ишлаб чиқилган иқтисодий механизм қуйидаги асосий низомлардан иборат:

- мамлакат аҳолисининг иш билан таъминланганлиги даражаси ишлаб чиқариш ҳажми билан аниқланади;
- умумий талаб таклифга тўғри келмайди, чунки маълум пул маблағлари жамғаришга сарфланади;
- ишлаб чиқаришнинг ҳажми оқилона талаб даражасидаги тадбиркорликка асосан аниқланади;
- инвестициялар ва жамғармалар баробарлиги ҳолатидаги инвестиция ҳамда жамғарма актлари мустақил фаолият кўрсатади.



Дж. Кейнснинг асосий фикри қуйидаги-лардан иборат: қўшимча пул эмиссияси аҳолининг тўловга қобилиятлилик талабини оширади. Бунинг натижасида товарлар ва хизматларни кўпайиши учун асос юзага келади. Ишлаб чиқарувчилар томонидан харидорларнинг пулларини олиш мақсадида ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтирадilar ва муомаладаги ортикча пул эмиссияси массасини маҳсулотлар ва хизматлар билан тўлдирадilar.

**Монетар сиёсат.** Монетар сиёсат иктисодиётни барқарорлаштириш усули сифатида муомаладаги пул миқдорини тартибга солишга асосланади. Монетар сиёсатни ўтказиш Марказий банкнинг вазифасидир. Муомаладаги пул миқдори ва иктисодий фаоллик даражаси ўртасида бевосита алоқадорлик мавжуд бўлиб, пулларни таклиф қилиш кўпайса, шу билан биргаликда истеъмолчиларнинг харажатлари ва ишлаб чиқариш харажатлари ошиб боради (C+I).

Ўтган асрнинг 60 йилларида пул-кредит назариясининг янги мактабига асос солинди. Ушбу мактабга АҚШлик машхур иктисодчи, Нобель мукофотининг лауреати, «Чикаго иктисодий мактаби»нинг бошлиғи **Милтон Фридмен** асос солди. Халқаро амалиётда ушбу мактаб «монетаризм» деб номланади.

Иктисодиётга таъсир кўрсатувчи турли дастаклар ичида пул дастаклари устун қўйилади. Айнан улар (маъмурий, баҳолар дастаклари эмас, солиқ тизими эмас) иктисодиётни аъло даражада барқарорлаштиришга қодир. Агар Ж.М. Кейнс бюджет сиёсатини анча аниқ, тезкор ва натижасини олдиндан билиш мумкин бўлган дастаклар сифатида баҳолаган бўлса, М. Фридмен ундан фарқли равишда, пул-кредит сиёсатини ана шундай тавсифлайди. Унинг фикрича, (Кейнсга қараганда), пул-кредит сиёсати иктисодий фаолликни анча кучайтиради. У пулни ишлаб чиқаришга, иш билан бандлик ва баҳоларни аниқлашда ягона бош омил сифатида қарайди. Пулнинг асосий хусусияти унинг ликвидлигида. Пулни хоҳлаган пайтда алмаштириш, унга ҳар қандай товарни сотиб олиш мумкин. М. Фридмен, пул ҳаракати (пул массасининг ўсиш суръати) ва ялпи ички маҳсулот ўртасида ўзаро чамбарчас боғлиқлик амал қилишини асослаб беради. Пул массасининг ўсиш суръатининг тезлашуви ёки секинлашуви фаол иш юритишда, ишлаб чиқаришнинг цикли тебранишида акс этилишини таъкидлаб ўтади.

Марказий банк пул таклифини қай тарзда тартибга солади? Марказий банк пуллар таклиф қилишни тартибга солиш учун фойдаланиши мумкин бўлган бутун бир воситаларга эга. Улардан энг муҳимлари қуйида санаб ўтилади:

**Очиқ бозордаги операциялар.** Мамлакатдаги пул массасини ўзгариши устидан, яъни пул таклифи устидан назоратнинг куролидир.

Очиқ бозордаги операциялар моҳияти асосан – мамлакатдаги молия бозорига таъсир кўрсатиш мақсадида қимматли қоғозларни Марказий банк томонидан сотиб олиш ва сотишдан иборатдир. Марказий банкнинг очиқ бозордаги операциялари дастлаб XIX асрнинг 30-йилларида Англияда мамлакатдаги ссуда капиталлари бозорида ортиқча маблағларни йўқотиш учун фойдаланилган. Марказий банкнинг очиқ бозордаги операцияларидан асосий мақсад қимматли қоғозларга бўлган талаб ва таклифни тартибга солиб, бунда тижорат банкларининг қизиқишларини уйғотишдан иборатдир. Кейинчалик, Англиядаги мавжуд депрессиянинг олдини олиш мақсадида машҳур иқтисодчи Жон Мейнард Кейнс тавсияси билан Марказий банкнинг очиқ бозордаги операцияларидан давлат бюджети тақчиллигини ноинфляциян йўл билан қисқартиришда кенг фойдаланила бошланган.

Очиқ бозордаги операцияларнинг моҳияти Марказий банк томонидан давлат қимматли қоғозлари, тижорат банклари акцептлари ва бошқа кредит мажбуриятномаларини бозор курси бўйича сотиб олиш ва сотишдан иборатдир. Булар сотиб олинган вақтда, Марказий банкка тегишли суммаларни ўтказиб, уларнинг захира ҳисоб рақамларидаги қолдиқни кўпайтиради. Тижорат банклари ўзларининг ҳисоб рақамларидаги пул маблағлари кўпайганининг ҳисобига миқдорларига кредитлар бериш ҳажмини кўпайтириш имкониятига эга бўладилар. Банклар томонидан берилган кредитлар ҳажмининг ошиши натижасида кредитлар бўйича фоиз ставкаларининг пасайиши юзага чиқади. Паст фоиз ставкалари бўйича кредитларнинг берилиши эса, ўз навбатида, кредитлар ҳажмининг ошишига олиб келади. Бундан ташқари, мамлакатда тижорат банклари томонидан берилган кредитлар ҳажмининг кўпайишига, бу эса, тегишли равишда пул массаси ҳажмининг кўпайишига имкон беради. Мазкур жараён тегишли равишда пул муомаласининг ҳолатига ўз таъсирини кўрсатади. Бундай ҳолатда Марказий банк мамлакатда рестрикцион пул сиёсатини (яъни, у муомаладаги пул массасига қаратилган сиёсат) қўллаган ҳолда тижорат банкларига давлат қимматли қоғозларини сотади. Тижорат банклари давлат қимматли қоғозларини сотиб олишлари учун эса Марказий банк давлат қимматли қоғозлари бўйича тижорат банклари учун манфаатли бўлган фоиз ставкалари (ёки фоизсиз давлат қимматли қоғозлар бўйича катта миқдордаги дисконт)ни таклиф этиши керак. Агарда Марказий банк тижорат банкларига давлат қимматли қоғозларини сотса, уларда хўжалик субъектлари ва аҳолига кредитлар бериш учун пул маблағлари кам

колади. Бу мос равишда пул муомаласининг ҳолатига ижобий таъсир этиб, мамлакатда пул массаси қисқаради.

Марказий банкнинг очиқ бозордаги операциялари миллий банк тизими захира мавқеи ҳолатига таъсир этади ва у тартибга солиш усули сифатида фойдаланилади. XX асрнинг 40-йилларида давлат облигациялари бозорининг ниҳоятда кўпайиши ва уларнинг Марказий банк томонидан фаол сотиб олинишига ўтиш очиқ бозордаги операцияларни пул-кредит сиёсатининг бош усулига айланиши учун қулай шарт-шароит яратиб берди. Бундай операциялар АҚШ, Англия, Канада, Германия ва Нидерландияда кенг қўлланилмоқда.

Очиқ бозордаги операциялар муомаладаги пул массасини бошқариш, банк тизими ликвидлигини тартибга солиш ва фоиз ставкалари барқарорлигини таъминловчи асосий инструментлардан бири сифатида Марказий банк томонидан мунтазам равишда кенг қўлланилиб келинмоқда.

**Ҳисоб ставкасини ўзгартириш.** Тадбиркорлик фирмалари қарзга муҳтож бўлиб қолганида банкларга мурожаат этгани каби банкларнинг ўзи ҳам маблағ зарур бўлиб қолган тақдирда, ўз Марказий Банкка мурожаат этади. Бошқа қарз берувчилар сингари банклар ҳам қарз бўйича Марказий Банкка фоизлар тулайди. Ҳисобга олиш ставкаси марказий банк қарзлар бўйича банклар ва бошқа молия муассасаларидан ундирадиган фоиздир. Бошқарувчилар кенгаши ҳисобга олиш ставкасини кўпайтирса, банклар ўз миқозларидан ундириладиган фоизни оширади. Шу сингари ҳисобга олиш ставкаси камайтирилганда кредитлар учун банк фоизи қисқаради. Фоизнинг паст бўлиши қарз олишни рағбатлантиради, фоизнинг баланд бўлиши эса тесқари таъсир қилади. Қарзлар кўпайган сайин пулни таклиф қилиш кенгайди. Қарзлар қисқарган сайин пулни таклиф қилиш доираси тораяди.

**Резервлар нормасини ўзгартириш.** Банклар ўз депозитларининг муайян фоизини (резервлар нормаси сифатида маълум бўлганини) резерв тариқасида марказий банкда сақлаб туришлари талаб қилинади. Қолган маблағларни банклар ўз миқозларига қарз тариқасида беришлари мумкин. Бошқарувчилар кенгаши резервлар нормасини ошириб, шу аснода банкларнинг кредитга пул бериш имкониятларини камайтиради.

Резервлар нормаси пасайтирилганда тижорат банклари ўз омонатларининг катта қисмидан эркинрок фойдаланишлари мумкин бўлиб, бу ўз навбатида, пул таклифини оширади.

Марказий Банк иқтисодий вазиятга қараб “арзон пуллар” (юмшоқ) пул сиёсати ёки “қиммат” (қаттиқ) пул сиёсати юритади.

“Арзон пуллар” сиёсати биринчи бўлиб Ж.М.Кейнс томонидан таклиф этилган. Бунда Ж.Кейнс Марказий банкнинг ҳисоб ставкасини

пасайтириш йўли билан тижорат банклари кредитларининг фоиз ставкаларини пасайтиришга эришишни таклиф қилган. Бунинг натижасида компанияларнинг банк кредитларидан фойдаланиш даражаси ошиши ва шунинг асосида уларнинг инвестицион харажатларини молиялаштириш ҳажмининг ошишига эришиш мумкин. Бу эса, ўз навбатида, товарлар ва хизматлар ишлаб чиқариш ҳамининг ошишига ва янги иш ўринларининг яратилишига олиб келиши мумкин.

“Қиммат” пул сиёсати. Агарда мамлакатда инфляция юз бераётган бўлса, “қиммат” пул сиёсати юритилишига тўғри келади. Бу сиёсат кредитни қиммат қилиб, олишни қийинлаштиради. Пул таклифини қисқартириш чора-тадбирлари кўрилади:

- очик бозорларда давлат қимматбаҳо қоғозлар сотилади;
- захира (резерв) нормалари оширилади;
- ҳисоб ставкаси кўтарилади.

Пул таклифи қисқариши натижасида процент ставкаси кўтарилади. Бу ўз навбатида инвестицияни қисқаришига инфляцияни чеклашга олиб келади. Шундай қилиб Марказий Банк мамлакатнинг банк-молия сферасига, унинг ҳолатига бевоста таъсир қилиб, бутун иқтисодиётга таъсир кўрсатади. Хуллас, кўпчилик иқтисодчилар пул-кредит сиёсатини миллий барқарорлаштириш сиёсатининг ажралмас қисми деб ҳисоблашади.

Унинг афзаллиги шундаки, фискал сиёсатга нисбатан мослашувчанлиги ва тез орада таъсир кўрсатиши, сиёсий босим кўрсатиш фискал сиёсатга нисбатан қийинроклиги билан ҳам ажралиб туради. Ундан ташқари қатор иқтисодчилар пул таклифини ўзгаришини иқтисодий фаоллик даражасини белгилайдиган ҳал қилувчи омил деб ҳисоблашади. Аммо уни камчиликлари ҳам бор. “Қиммат” пул сиёсати кутилган натижани бериши мумкин, лекин “арзон” пул сиёсати кутилган натижани бермаслиги ҳам мумкин, яъни таклиф қилган пул миқдорлар томонидан процент нормасини паст бўлишига қарамай кредит олмаслиги мумкин. Бу камчиликларга қарамай, пул-кредит сиёсати ва унинг кредит тизими орқали амалга оширилиши мамлакат иқтисодий ҳаётида муҳим рол ўйнайди.

### 9.3. Фискал сиёсат: солиқлар ва солиққа тортиш.

Давлатнинг асосий вазифаларидан бири иқтисодиётни барқарорлаштириш ҳисобланади. Бундай барқарорлаштиришга фискал сиёсат орқали эришилади. Фискал сиёсат шунингдек, **бюджет-солиқ сиёсати** деб ҳам айтилади.

**Бюджет-солиқ сиёсати** деганда ноинфляцион ЯИМ ишлаб чиқариш шароитида иқтисодиётда тўлиқ бандликни, тўлов



балансининг мувозанатини ва иктисодий ўсишни таъминлашга қаратилган давлат харажатлари ва солиқларини ўзгартиришни ўз ичига олган чора тадбирлар тушунилади.

Энг умумий ва содда тарзда бюджет-солиқ сиёсати, бир томондан, бюджет даромадларини (окилона) шакллантириш ва иккинчи томондан, бюджет харажатларини (самарали) сарфлаш билан боғлиқ. Бюджет даромадларини шакллантиришда солиқлар муҳим рол ўйнайди.

Солиқларнинг пайдо бўлиши ва ривожланиши давлат молиясининг шаклланиши ва ривожланиши жараёнида солиқ тўловчилар мол-мулкнинг бир қисмини мажбурий кўринишда давлат хазинасига ўзлаштирилиши сифатида ундириш узоқ даврга бориб тақалади. Солиқларнинг қачон пайдо бўлганлиги ҳақида ҳеч қандай аниқ маълумот тарихий китобларда учрамасада, лекин солиқларнинг илк кўриниши сифатида қурбонлик қилинган ноз-неъматлар эътироф этилади. Бунинг хусусияти шундан иборатки, у **мажбурий бўлмай ихтиёрий тарзда** амалга оширилгандир.

Қилинган қурбонликлар эса камбағалларга, ночорларга, этимларга, муҳтожларга улашиб берилган. Кейинчалик жорий этилган солиқлар эса, бевосита қабила ҳамда уруғлар ўртасида давом этиб турган уруш жанжалларга боғлиқдир. Бундай солиқлар натура шаклида бўлиб, бир қабилини босиб олиш ёки ўзини муҳофаза қилиш учун сафарбар этилган. Солиқлар тарихда инсон цивилизацияси билан бирга ривожланиб, унинг ажралмас қисми ҳисобланади.

Солиқларнинг иктисодий муносабатларда асосий ўринга чиқишига авваламбор давлатнинг шаклланиши, жамоаларнинг синфларга бўлиниши, қадимги ижтимоий тузумнинг вужудга келиши, ҳамда уларнинг маълум молиявий манбага эҳтиёж сезишлари сабаб бўлган.

Солиқлар пайдо бўлиши ва ривожланиши жараёнида уларнинг шакллари ҳам ўзгариб келмоқда. Агарда бугунги кунга келиб солиқлар асосан пул шаклида ундирилаётган бўлса, улар қадимда бир қанча кўринишларда, жумладан, меҳнат шаклида, натура шаклида ундирилган. Шу билан биргаликда жамият иктисодий тараққиёти юксалишига мос равишда солиқларнинг пулли шаклда ундирилиши ҳам тобора ривожланиб борди. Товар-пул муносабатларининг ривожланиши ва мустақкамланиши солиқларнинг ҳозиргидек пул кўринишига келишига олиб келди. Олдин солиқлар, асосан, чегара ва кўшин эҳтиёжларига, шаҳар атрофини мустақкамлашга, йўл ва ибодатхона қурилишларига йиғилган бўлса, вақт ўтиши билан солиқлар давлат хазинаси даромадининг биринчи галдаги манбаи бўлиб қолди.

Жамиятда молия илмининг ривожланиши билан солиққа тортиш муаммолари ва услубиятларига бағишланган янги-янги илмий-назарий қарашлар вужудга келди. Аммо ҳеч қандай иктисодий мактаб

солиқларнинг фискал функциясида муҳимроқ қарашни илгари сура олмади. XIX асрнинг иккинчи ярмида кўп мамлакатлар янги илмий назарияларни ҳаётга татбиқ этишга уринганлар, лекин фақатгина биринчи жаҳон урушидан сўнг янги илмий қарашларнинг самараси ўлароқ солиқ тамойиллари ҳозирги мукамал кўринишга эга бўлган. Айни шу вақтда замонавий солиқ тизимининг пойдевори курила бошланди, тўғри солиқларнинг аҳамияти илмий жиҳатдан асослаб берилди ҳамда бюджет даромадлари улушининг катта қисмини тўлдирувчи жисмоний шахсларнинг даромадига солинадиган солиқларни прогрессив ставкалари жорий этилди. Шу билан бирга тан олиш лозимки, шу вақтгача бирор бир давлатда мукамал солиқ тизими амал қилмайди. Ҳозиргача иқтисодиёт илми солиққа оид кўпдан-кўп саволларга жавоб топа олмаяпти. Аммо ривожланган мамлакатларда доимо амалга ошириладиган ислохотлар шундан далolat берадики, барча ҳатти-ҳаракатлар солиқларнинг адолатли, тенг тақсимланган ҳамда аҳолини ижтимоий муҳофаза қилиш каби унсурларнинг ривожланишига катта аҳамият берилган.

Бинобарин, солиқ категорияси нафақат иқтисодий мулкӣ муносабатлар, айни пайтда аҳоли манфаатларини ҳимоялашга қаратилган ижтимоий муносабатларга ҳам дахилдордир. Солиқ қонунчилигини аҳоли онгига сингдириб бориш муҳим вазифадир. Россиялик иқтисодчи олим М. В. Корасева ёзганидек «Солиққа оид қонунчилик актларида, солиқлар қачон ва қай тартибда тўланиши аниқ ва барча тушуна оладиган тарзда акс этиши керак»<sup>62</sup>, чунки солиқ тўловчилар айнан шу масалада ўз ҳуқуқларини яхши билмаслиги ўз манфаатларини етарли даражада ҳимоя қила олмаслигига ҳам сабаб бўлади.

«Солиқ тўғрисидаги қонунчилик шундай шакллантирилиши керакки деб ёзади С. Д. Шаталов, - ҳар бир киши, а) қандай солиқлар, б) қачон ва в) қай тартибда тўланиши кераклигини яхши билишлари керак. Аммо содда қилиб айтганда, бу вазифа бажарилиши мушкул ишдир»<sup>63</sup>. Шубҳасиз, солиқ юқининг аниқ миқдорини белгилаш хўжалик субъекти ва жисмоний шахсларни солиққа тортиш масаласини анча енгилаштиради. Зеро, «Бугун ҳаётнинг ўзи солиқлар адресли бўлишини такози этмоқда. Солиқ тўловчи нима учун ва қанча солиқ тўлаши ҳақида аниқ тасаввурга эга бўлмоғи даркор»<sup>64</sup>.

Солиқларнинг амал қилиши бу объективлиқдир, чунки жамиятни ташкил этувчи индивидларнинг ҳаммаси ҳам реал секторда (ишлаб чиқариш соҳасида) фаолият кўрсатмайди. Жамиятда бошқалар томонидан рад этилган ёки шуғулланиш иқтисодий самарасиз бўлган

<sup>62</sup> Корасева М.В. Бюджетное и налоговое право России. Политический Аспект: монография Москва, 2000г ст 124-137.

<sup>63</sup> Шаталов С.Д. Комментарий к Налогому кодексу Российской Федерации. ГОСТ первой. Москва, 2000 г. Ст 39.

<sup>64</sup> Malikov T. Haydarov H. Soliқning turi ko'pmi? Jamiyat va boshqaruv jurnali 2001yil 25-26 betlar.

соҳалар ҳам мавжудки, бўлар солиқларни объектив амал қилишини талаб этади. Аниқроқ қилиб айтганда жамиятни норентабел (мудофаа, медицина, фан, маориф, маданият ва бошқ.) ва рентабель соҳага ажралиши ҳамда норентабел соҳани молиялаштиришни табиий зарурлиги солиқларни объектив амал қилишини зарур қилиб қўяди, ваҳоланки, норентабел соҳанинг ижтимоий хизматлари, асосан давлат томонидан амалга ошириладики, уларни молиялаштириш усули сифатида юзага чиқувчи солиқлар ҳам шу туфайли бевосита давлатга тегишли бўлади.

Солиқлар мажбурий тўловни ифода этувчи пул муносабатларини билдиради. Бу муносабатлар солиқ тўловчилар билан солиқни ўз мулкига айлантирувчи давлат ўртасида бўлади. Солиқ муносабати бўлиши учун давлат мамлакатда яратилган ижтимоий маҳсулот қийматини таксимлаш йўли билан мажбуран давлат бюджетига маблағ тўплаш жараёнини амалга оширади.

Солиқларнинг ўзига хос белгилари мавжуд бўлиб, уларга: мажбурийлик, хазинага тушишлик, қатъийлик ва доимийлик, аниқ солиқ тўловчи учун эквивалентсизлик белгилари мавжуддир.

Биринчи белги-мажбурийлик. Солиқлар ва йиғимлар мажбурий бўлиб, бунда давлат солиқ тўловчининг бир қисм даромадларини мажбурий бадал сифатида бюджетга олиб қўяди. Бу мажбурийлик Ўзбекистон Республикаси Солиқ Кодексининг тамойили асосида амалга оширилади. Мажбурийлик белгиси ҳуқуқий томондан давлат учун кафолатланган.

Иккинчи белги солиқларнинг давлат мулкига айланишидир. Солиқлар албатта хахинага-давлат бюджетига ва бошқа давлат пул фондларига тушади.

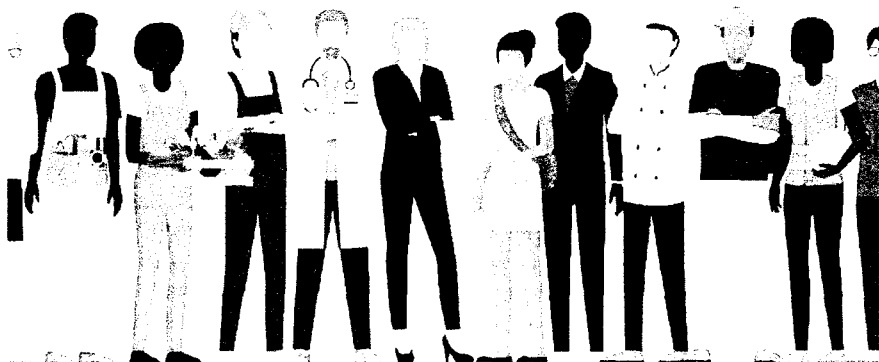
Солиқлар қатъий белгиланган ва доимий ҳаракатда бўлади. Тарихда 50 ва 100 йиллаб ўзгармасдан ҳаракатда бўлган солиқлар мавжуд. Илмий асоси қанча чуқур бўлса, солиқлар шунча қатъий ва узоқ йиллар ўзгармасдан ҳаракат қилади ёки жуда кам ўзгаради.

Тўланган солиқлар мамлакат миқёсида ҳаммага бир хил миқдорда қайтиб келади. Лекин, давлатга тўланган солиқ суммаси тўловчининг шахсан ўзига тўлиқ қайтиб келмайди, яъни у эквивалентсиз пул тўловидир. Масалан, солиқ тўловчи бу йили давлатнинг соғлиқни сақлаш ва маориф хизматларидан ҳеч фойдаланмаган бўлиши мумкин. Лекин бозор иқтисодиёти шароитида ҳамма солиқ тўловчиларнинг тўлаган солиқ ва йиғимлари давлатнинг уларга кўрсатган хилма-хил хизматлари (мудофаа, хавфсизликни таъминлаш, тартиб-интизомни ўрнатиш ва бошқа ижтимоий-зарурий хизматлар) орқали ўзларига қайтиб келади.

Шундай қилиб, давлатнинг мавжудлиги солиқлар билан узвий боғлиқ, чунки солиқдан тушадиган тушумлар давлат иқтисодий мустақиллигининг бош манбаидир.

# Х БОБ. БАНДЛИК ВА ИШСИЗЛИК

## 10.1. Мехнат ресурсларининг бандлиги



Маълум ҳудуддаги барча хонадонларда истиқомат қилувчи кишилар аҳолини ташкил этади, бу меҳнат ресурсларининг манбаи ҳисобланади. Бу ресурсларни хонадонлар меҳнат бозори орқали ишлаб чиқаришга етказиб беради. Меҳнат ресурслари деганда аҳолининг меҳнатга лаёқатли қисми тушунилади.

*Аҳоли уч гуруҳга ажралади: 1) Меҳнат ёшига етмаганлар (0-16), яъни бўлгуси меҳнат ресурслари; 2) Меҳнат ёшидагилар (16-59), яъни амалдаги меҳнат ресурслари; 3) Меҳнат ёшидан чиққанлар (60 ва ундан юқори) – пенсионерлар. Булар меҳнат ресурсига кирмайди. Дунёнинг кўп ерларида 18-64 ёшдагилар меҳнат ресурси ҳисобланади.*

Меҳнат ресурсларининг миқдори аҳолининг сонига боғлиқ. Аҳоли қанчалик кўп бўлса, шунчалик меҳнат ресурслари ҳам кўп бўлади. Бу ресурслар миқдорини аҳолининг меҳнат ёшидаги қисмининг ҳиссасига ҳам белгилайди.

Аммо кишиларнинг ёшининг улғайишига қараб улар меҳнат ресурсларига аввал қўшиладилар, сўнгра ундан чиқадиладар. Аҳоли таркибида ёшлар қанчалик кўп бўлса, шунчалик меҳнат ресурслари тез ўсади. Ўзбекистон ҳам меҳнат ресурслари тез ўсадиган мамлакатлар сирасига қиради.

Ресурслар меҳнат салоҳияти-потенциалини ташкил этадики, бу икки хил бўлади: 1) Реал амалдаги салоҳият. Бу жами банд бўлганларнинг яратувчилик салоҳияти; 2) Резерв, яъни заҳирадаги салоҳият. Бу банд бўлмаганларнинг товар ва хизматлар яратишга лойиқ қобилияти. Меҳнат ресурслари ишлаб чиқаришга кириб келганда унинг омилига айланади. Бунда иш билан бандлик юзага

келади. Бандлик шароитида яхши ишлаган яхши пул топиб фаровон яшаши мумкин бўлади. Бандлик меҳнат қобилияти бор кишиларни ишга жойлашиб олиб фойдали меҳнат билан шуғулланишлари ва пул топишларини билдиради. Бандлик бўлиши учун иш ўринлари зарур. Иш ўринлари миқдори фирмалардаги капитал миқдорига боғлиқ, чунки инвестицияланган капитал иш ўрнини яратади, аммо бунинг учун шу ерда яратилган товар ва хизматларга бозор талаби бўлиши шарт. Бандликка иш ўрнининг қиммат ёки арзонлиги таъсир этади. Қиммат иш ўрни серкапитал бўлади, яъни уни техникавий жиҳозлаш, ашё, материал ва энергия билан таъминлаш учун кўп пул сарфлашга тўғри келади. Қиммат иш ўринлари техникавий даражаси юқори соҳаларда (масалан, электроника, авиакосмик ва атом саноатида) яратилади. Арзон иш ўринлари камкапитал ўринлардир. Бу ерда техника даражаси унчалик юқори бўлмайди, арзон материал ва ашёлар ишлатилади. Масалан, текстил саноатининг ашёси пахта ва бўёқ арзон турса, заргарлик саноатининг ашёси олтин ёки платина, бриллианту дури-гавҳарлар қиммат туради.

Қиммат иш ўринларидаги бандлик юқори меҳнат малакасини талаб қилади. Аммо шунга биноан юқори меҳнат унумдорлиги ва катта иш ҳақини таъминлайди. Шундай иш ўринларидаги бандлик рационал-оқилона ҳисобланади. Арзон иш ўринларидаги бандлик кўп пул талаб қилмайди, лекин қиммат иш ўрнига нисбатан унинг унумдорлиги паст бўлади, шунга қараб иш ҳақи ҳам кам бўлади. Бу ердаги бандлик нораціонал ҳисобланади. Иқтисодиёт кучли жойда рационал бандлик, у кучсиз жойда нораціонал бандлик устивор бўлади. Бирок ҳамма ерда рационал ва нораціонал бандлик ёнма-ён туради. Рационал бандлик мураккаб – юқори малакали меҳнатни билдирса, нораціонал бандлик оддий малакасиз ёки малакаси паст меҳнат билан бандликни билдиради.

**Бандлик тўла ва чала бўлади.** *Тўла бандлик* иш куни давомида (масалан, 7 соат) банд бўлишдир. *Чала бандлик* – бу ярим ёки чорак иш кунида бандликдир. Бандлик асосий (бирламчи) ва ёрдамчи (иккиламчи) бандликка ажратилади. Бирламчи бандлик асосий иш ўрнида ишлаб, асосий даромад олинишини билдиради. Ёрдамчи бандлик ўриндошлик асосида ишлаб қўшимча даромад олишни билдиради. Бандлик ўз давомийлигига қараб, доимий ва мавсумий бўлади. Бандлик расмий ва норасмий тусда бўлади.

Расмий бандлик белгиланган тартибда расмийлаштирилган бўлса, норасмий бандлик расмийлаштирилмаган бўлади. Шу жиҳатдан бандлик даражаси фарқланади. Доимий бандлик асосий иш билан қанда қилмай машғул бўлишни ва иш ҳақини узлуксиз олиб туришни билдиради. Мавсумий бандлик маълум мавсумда (масалан, ёзда ёки

кишда) бўладиган иш билан шуғулланишни ва фақат мавсумийгина иш ҳақи олишни билдиради.

## 10.2. Бандликни таъминлашда меҳнат бозорининг иштироки.

Бандликни таъминлаш усули икки хил бўлади: 1) Меҳнат бозори орқали ишга ёлланиб банд бўлиш. Бунда ишга талабгор ўзганинг (масалан, фирманинг) моддий ресурсларига таяниб, иш билан банд бўлади; 2) Ўз-ўзини иш билан банд қилиш. Бунда ишлашга талабгор ўзига тегишли ресурсларга таяниб ишлайди, бу майда хонаки ишлаб чиқаришда, ғоят кичик корхоналарда, дўконларда, томорқа хўжалиги, хунармандчилик устахоналарида юз беради. Бу ерда капитал эгаси(иш берувчи) ва ишловчи айнан бир шахс бўлади. Унинг ўзи ва оила аъзолари меҳнат бозорини четлаган ҳолда ишга жалб этилади. Бирок бандликни таъминлашда меҳнат бозори етакчилик қилади.

**Меҳнат бозори** – бу меҳнат олди-сотди қилинадиган бозордир. Бу бозорда меҳнат аҳли ва унинг меҳнатига талабгорлар чиқади.

Меҳнат иш кучининг сарфланиши, иш кучи эса инсоннинг қобилияти бўлиб, унинг жисмидан ажралмаган ҳолда амал қилади. Меҳнат ҳам товар бўлади, у бозорга чиқарилади. Бу ерда ишлашни ҳоҳловчилар ўз меҳнатини таклиф этадилар, ишга олувчилар эса меҳнатга ўз талабини билдирадилар. Ишга ёлланувчи эркин шахс, ишлаш ёки ишламаслик унинг ихтиёрида. У ўз шахсини эмас, балки ўз меҳнатини сотади, сотганда ҳам маълум вақтга ва ўзига маъкул нарх билан сотади. Ишга ёлловчи меҳнатдан наф кутганлиги учун уни сотиб олади. Иш кучи, меҳнат олди-сотдиси бевосита харидор билан сотувчи ўртасида тўғридан тўғри юз бериши мумкин. Бунда ишлайман деган киши ўзи иш топади, фирма эса уни ишга олади. Олди-сотдида воситачилар иштирок этганда улар харидор билан сотувчини бир-бири билан боғлайди. Бу вазифани меҳнат биржалари ёки иш топиб берувчи фирмалар бажаради. Биржалар фирмаларда бўш иш ўрни борлигини аниқлаб, иш қидирганларни ўша ерга юборадилар. Меҳнат олди-сотдиси меҳнат битими шаклида расмийлаштирилади.

Битимлар асосида ва белгиланган тартибда ишга қабул қилиш ва ишдан бўшатиш **уюшган меҳнат бозорига** хос бўлади. Бу бозор меҳнат биржаси шаклига эга. Бу ерда бўш иш ўринлари (ваканциялари) ишлашга талабгорларга таклиф этилади. Амалда **тартибсиз меҳнат бозори** ҳам борки, бу мардикор бозори шаклига эга. Бу ерда ишга ёллаш қисқа муддатли (одагда бир кунга) бўлади ва оғзаки келишув асосида юз беради.

Меҳнат бозорида сотувчи билан уни олувчи ўртасида меҳнатнинг келишилган нархи – бу **иш ҳақидир**.

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

Иш ҳақи иш натижасига қараб берилади ва у уч қисмдан иборат:

а) **асосий иш ҳақи**; б) **мукофотлар**; д) иш вақтидан сўнг (ишдан кейин, дам олиш ва байрам кунлари) бажарилган иш учун бериладиган **устама пул тўловлари**. Шу уч қисм жами иш ҳақини ташкил этади. Иш ҳақидан солиқлар, тўловлар, ҳар хил бадал пуллари чегириб олинади, шундан сўнг, ишловчи қўлига теккан пул **нетто (соф) иш ҳақи** дейилади.

Иш ҳақи даражаси ҳам бозорга боғлиқ. Агар фирма яратган товарлар бозори чаққон бўлиб, улар яхши сотилса, тушум кўпайиб, иш ҳақи ошади ёки аксинча. Демак, иш ҳақи меҳнат келтирган нафга боғлиқ бўлади. Иш ҳақи меҳнатнинг маржинал унумдорлиги билан ҳам белгиланади. Маржинал унумдорлик эса кўшимча жалб этилган ишчилар меҳнатининг келтирган унумдорлигидир. Кўп фойда олиш ишловчилар сони керагидан ортиб кетишига йўл қўймасликни талаб қилади. Меҳнат бозорида шундай тартиб борки, кўшимча меҳнатни жалб этиш фирмалар ва хўжаликлар учун фойдали бўлгандагина улар янги ишчи – хизматчиларни ишга оладилар. Банд бўлганлар ортиқчалик қилиб фойда камайиб кеца, улар ишдан бўшатиладилар.

**Меҳнат талаб ва меҳнат таклифнинг бандликка таъсири.**

Иш билан бандлик меҳнат бозоридаги талаб ва таклифнинг нисбатига қараб ўзгариб туради. Агар талаб таклифдан ошса, бандлик ортади. Акси юз бериб таклиф талабдан ортиб кеца, бандлик қисқаради. **Меҳнатга талаб** муайян вақтда неча нафар ишловчиларни қанча иш ҳақи тўлаш шарти билан ишга қабул қилиниши мумкинлигини билдиради. Меҳнатга талаб у келтирган фойдага боғлиқ, фойда эса харажат ҳисобланган иш ҳақига боғлиқ. Иш ҳақи юқори бўлса, меҳнатга талаб қисқаради, агар у паст бўлса, аксинча, талаб ортади. Паст иш ҳақи шароитида албатта фойда ортади, чунки харажат қисқаради. Шу боис иш берувчилар иш ҳақини камайтиришга интилса, ишловчилар уни оширишга интилади, чунки ҳар қандай товар эгаси уни қимматроқ пуллашга, харидор эса уни арзонроқ олишга ҳаракат қилади. Аммо иш ҳақи ортган шароитда ҳам меҳнатга талаб кўпайиши мумкин, чунки иш ҳақи нисбатан меҳнат унумдорлиги тезроқ ортиб бориши юз беради. Меҳнат унумдорлиги унинг нафлилиги бўлиб, у ошган шароитда унинг нархи, иш ҳақи ҳам ортади. Меҳнатнинг харидори унинг нафлилигини унинг нархи билан қиёслаб иш қилади. Агар кўшимча меҳнатдан кўшимча фойда кўрилса, меҳнат қимматроқ бўлсада ишлаб чиқаришга жалб этилади. Гап шундаки, иш ҳақи кетган кўшимча сарфни меҳнат унумдорлигининг ортиши қоплайди ва ҳатто унинг тежалишига ҳам олиб келади.

Талабга жавобан бозорда меҳнат таклиф этилади. Таклифни ишлаб пул топишга зарурати бор кишилар билдиради. **Меҳнат таклифи** муайян вақт давомида ўз меҳнати маълум нархда сотишга ҳозир бўлган кишиларнинг сонидир. Иш ҳақи ошса, меҳнат таклифи кўпаяди, у камайса, таклиф кискаради. Демак, меҳнат таклифи иш ҳақига нисбатан тўғри мутаносибликда бўлади. Аммо меҳнатни тирик одам таклиф этганидан, бу меҳнат аҳлининг нимани афзал кўришига ҳам боғлиқ. Моддий муҳтожлик шароитида кўп ишлаб, кўп пул топишга интилиш устунлик қилади. Моддий етарлилик бўлса, ишлаб кўшимча пул топишга нисбатан дам олиш афзал кўрилади. Нимани афзал кўришга қараб кўп ишлаш, кам ишлаш ёки бутунлай ишламаслик ўртасида муқобил танлов юз беради. Шунга қараб меҳнат таклифи келиб чиқади. Ишлашга талабгорлар таклифи, шубҳасиз, иш ҳақи миқдорига боғлиқ бўлади.

### **10.3. Иш билан бандликнинг инновацион шакллари<sup>65</sup>.**

Мамлакатимизда ишсизлик даражаси 9,3 фоизни ташкил этиб турган шароитда нафақат янги, балки янгича – инновацион иш ўринлари яратиш, аҳолини иш билан таъминлаш масаласига инновацион ёндашиш талаб этилади.

Тараққиётнинг **саноатлашгунга қадар, саноатлашган ва юқори даражада саноатлашган** босқичларига мос келувчи ижтимоий ишлаб чиқаришнинг уч турини ажратиш мумкин: **экстенсив, интенсив ва интеграл** (инновацион). Экстенсив иш билан бандлик даставвал бандликнинг интенсив турига ва кейинчалик инновацион турга ўз ўрнини бўшатиб бериши натижасида иш билан бандлик тузилмасида трансформация рўй бериши кузатилади.

Торонто университети профессорлари **Маргариди Дуарте** ва **Диего Рестуччаларнинг** фикрича<sup>66</sup>, аҳоли фаровонлигини ошириш учун фақатгина ишлаб чиқаришнинг ўсиши етарли бўлмайди. Иқтисодиётнинг асосан қишлоқ хўжалигидан урбанизациялашган, интеграциялашган, корхоналарга асосланган иқтисодиётга трансформацияси иқтисодий тараққиётнинг моҳиятини ташкил этади ва иқтисодий фаровонликни яхшилашга хизмат қилади.

<sup>65</sup> <http://biznes-daily.uz>, (Сухроб Махмудов), 30.04.2019 | Сон: №4(136)-2019.

<sup>66</sup> Margarida Duarte & Diego Restuccia, 2010. "The Role of the Structural Transformation in Aggregate Productivity," The Quarterly Journal of Economics, Oxford University Press, vol. 125(1), pages 129-173.



Принстон университети профессори, Нобель мукофоти совриндори Артур Люиснинг 1950 йилларда амалга оширган тадқиқотидан бошлаб таркибий трансформация иқтисодий тараққиётнинг асосий элементи ҳисоблана бошлади. Люиснинг 1954 йилдаги дастлабки таҳлилидан сўнг, бу ўтиш жараёнининг тараққиёти ишлаб чиқариш ҳажми, унумдорлик ва иш ўринлари нуктаи назаридан ўлчана бошланди.



**Артур Люис (1925-1991).** Ривожланаётган мамлакатларнинг ривожланиб боровчи замонавий sanoat ва анъанавий аграр секторлардан иборат «иккиёклама иқтисодиёт» моделини («Люис модели») яратган. Люис анъанавий аграр сектордан чекланмаган ресурсларни, ишчи кучини жалб қилиш орқали ишлов берувчи sanoat ва савдонинг ривожланишини, олинган фойданинг реинвестиция қилинишини асослаб берган, ривожланаётган мамлакатлардаги ипсизлик моделини тақлиф қилган. «Ривожланаётган мамлакатларнинг муаммоларини бартараф этиш учун иқтисодий ривожланишнинг инновацион тадқиқотлари қўллаганлиги учун» нобель мукофоти совриндори (1979 й.)

Таркибий трансформация иқтисодий тараққиёт жараёни сифатининг кенг қўлланиладиган макроиқтисодий кўрсаткичига айланади. Бу содир бўлиши учун эса икки жараён бир вақтнинг ўзида амал қилиши керак: ЯИМ таркибининг қишлоқ хўжалигидан замонавий sanoat ва хизмат кўрсатиш корхоналарига ўзгариши ва бунга жавобан аҳоли иш билан бандлигининг қишлоқ хўжалигидан ноаграр янги корхоналарга кўчиши ва бу, ўз навбатида, албатта миграция ва урбанизацияни ўз ичига олади<sup>67</sup>.

Иш билан бандликнинг инновацион тури меҳнат унумдорлигини оширишда миллий даромадлар ўсишининг катта қисмини таъминловчи инновацион омиллар улушининг ортиши билан ривожланиб боради. Европа турмуш ва меҳнат шароитларини яхшилаш жамғармаси (**The European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions**) “Иш билан бандликнинг янги шакллари” номли тадқиқоти натижаларига кўра, келажақда иш билан бандликнинг янги ёки тобора муҳим аҳамият касб этган шакллари рўйхатини тақдим этди. Булар қуйидагилар<sup>68</sup>:

❖ **ходимларни бўлишиш (employee sharing)** – ишчининг турли компанияларнинг инсон ресурсларига бўлган эҳтиёжларини қондириш учун иш берувчилар гуруҳи томонидан биргаликда ёлланиши. Бунинг натижасида ходим учун тўла иш кунда доимий иш билан бандлик таъминланади;

<sup>67</sup>Lewis, W.A. (1954) Economic Development with Unlimited Supply of Labor. Journal of the Manchester School of Economics and Social Studies, 22, 139-191.

<sup>68</sup><https://www.socialeurope.eu/new-forms-of-employment-offer-both-benefits-and-risks>,  
<https://www.eurofound.europa.eu/topic/new-forms-of-employment>

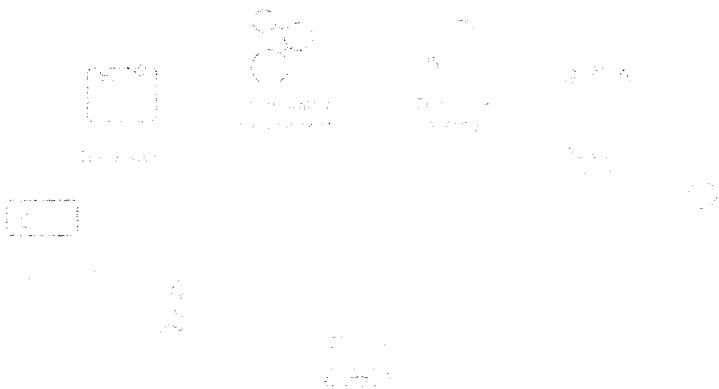
❖ **ишни бўлишиш (job sharing)** – маълум ишни бажариш учун тўла бўлмаган иш кунда ишлайдиган икки ёки ундан ортиқ ишчини ёллаш. Бунда бир нечта тўла бўлмаган иш кунларини қўшиш натижасида битта тўла бўлган иш кунни ҳосил қилинади.

❖ **муваққат бошқарув (interim management)** – юқори малакали мутахассислар муайян лойиҳани амалга ошириш ёки муайян муаммони ҳал қилиш учун вақтинчалик ёлланади. Бунинг эвазига меҳнатни ташкил қилишда ташқи бошқарув имкониятлари бирлаштирилади;

❖ **муваққат иш (casual work)** – иш берувчи ходимни мунтазам равишда иш билан таъминлаши шарт бўлмайди, лекин хоҳишига кўра уни чақириб олиш имконияти мавжуд;

❖ **АКТга асосланган мобил иш (ICT-based mobile work)** – ишчилар исталган вақтда ҳар қандай жойдан туриб замонавий технологиялар ёрдамида ўз ишларини бажара олишади;

**ваучер асосидаги иш (voucher-based work)** – меҳнат муносабатлари ваколатли ташкилотдан сотиб олинган тўлов ва ижтимоий таъминот учун ажратмаларни ўз ичига олган ваучер орқали хизматларга ҳақ тўлаш асосига қурилади;



### 10.1-расм. Иш билан таъминлашнинг янги шакллари.

❖ **портфель иши (portfolio work)** – ўзини иш билан мустақил таъминлаган шахс кўплаб мижозлар учун ишлайди, уларнинг ҳар бири учун кичик ишларни бажаради;

❖ **омма иши (crowd employment)** – ташкилотлар ёки жисмоний шахсларнинг муайян муаммоларини ҳал қилиш, хизматлар ёки маҳсулотларни сотиш учун бошқа ташкилотлар ёки шахсларнинг

ноаниқ ва номаълум гуруҳига қўшилиш имконини берувчи онлайн платформалардан фойдаланади. Бунда вазифалар аўдорсингини бир ходимга эмас, кўплаб онлайн ишчилар учун ташкиллаштириш мақсад килинади. Онлайн платформада катта вазифалар кичик бўлақларга бўлинади ва ишчиларнинг “**виртуал булут**”ига тақсимланади.

❖ **хамкорликдаги бандлик (collaborative employment)** – эркин ходимлар, ўзини иш билан мустақил таъминлайдиган шахс ёки кичик корхоналарнинг ҳажмий ва касбий чекловларни бартараф этиш мақсадида хамкорлик қилиши.

Ривожланган мамлакатларнинг инсон ресурсларини бошқаришдаги инновацион тажрибаларидан фойдаланиш мамлакатимизда аҳолини иш билан таъминлашдаги мавжуд муаммоларни камайитириш, уларга самарали ечимлар топиш имконини беради.

#### 10.4. Ишсизлик ва унинг турлари.



Дунёда саноатнинг ривожланиши натижасида ишсизлик тушунчаси ҳам секинлик билан ўз ифодасини топа бошланди. Унгача жамиятда ишсизлик тўғрисида ҳеч қандай концепциялар мавжуд бўлмаган. Ишсизлик тўғрисида ғояларнинг пайдо бўлиши ва ривожланишида Англияда ҳужжатлаштирилган ёзма манбалар ёрқин

мисол бўла олади. Мисол учун, ХВИ асрда ишсизлар ва дайди саёқларга бир хил муносабатда бўлишган, уларни тиланчи деб ҳисоблашган ва жазолашган ёки шаҳарлардан ҳайдаб юборишган<sup>69</sup>.

“1530-йилларда қашшоқларга кўмаклашувчи монастырлар ёпилиши натижасида қашшоқлар сони ортган. Аҳоли сони ҳам аста-секинлик билан ортиб борарди. Иш тополмаганлар очликка маҳкум бўлардилар ёки талончилик ва ўғирлик қилишни танлардилар. 1535-йилда ишсизлик муаммолари билан шўғилланувчи жамоат ишлари тизимини яратиш тўғрисида қонун эълон қилинди. Орадан бир йил ўтгач, ишсиз дайдиларни хипчин билан саввалаш ва осийшга қонунан руҳсат этилди”<sup>70</sup>. “Генрий VIII ҳуқимронлик даврида 72000 ортик ишсиз дайдилар қатл этилган”<sup>71</sup>. “1576-йилда қабул қилинган Актга биноан, Англиядаги ҳар бир шаҳарга ишсизларни иш билан таъминлаш талаби қўйилди”<sup>72</sup>.

“1601-йил Қиролича Элизабета ҳуқимронлиги даврида қабул қилинган Қашшоқлик тўғрисида дунёдаги биринчи ҳуқумат тарафидан

<sup>69</sup> “Healthy strangers.” Probertencyclopaedia.com. Archived from the original on 26.08.2011.

<sup>70</sup> R. O. Bucholz, Newton Key. Early Modern England, pp. 1485-1714, pp. 176.

<sup>71</sup> “History of the Death Penalty”, Public Information Service (PBS).

<sup>72</sup> “England: Elizabeth - Poverty”, BBC - History.

молиялаштирилган фаровонлик дастурида меҳнатга лаёқатизлар ва меҳнатга лаёқатли бўла туриб ишлашдан бош тортганлар ўртасидаги тафовутлар аниқ белгилаб берилди ва ҳар бирига алоҳида чоратадбирлар ишлаб чиқилди. Ушбу қонунга мувофиқ, Англия, Уелс ва Шотландияда иш уйлари ташкил этилди, ўзини моддий тарафлама таъминлаш имконига эга бўлмаган у ерга бориб яшаши ва ишлаши мумкин эди<sup>73</sup>.

Иш кучи таклифи унга талабдан ошиб кетганда ишсизлик пайдо бўлади ва бу аҳолининг меҳнатга қобилиятли қисмига тааллуқли бўлади. Аммо меҳнатга қобилияти бўла туриб пул топишга зарурат бўлмаганидан ишламай юриш ишсизлик эмас, албатта. Хўш, бўлмаса ишсизлик нима?

**Ишсизлик ишлашга бўлган талабнинг қондирилмай қолиши ёки меҳнатга қобил кишиларнинг ишлаб пул топишига зарурат бўлган ҳолда бекор қолишидир.**

Келинг, ишсизликнинг асосий сабаблари, оқибатлари ва омилларини кўриб чиқайлик. Ишсизликнинг сабаблари нимада? Ҳозирги давр иқтисодий адабиётларида ишсизликни таснифлашга турлича ёндашувлар кўзга ташланади. Уларнинг умумий мезонлари сифатида қуйидагилар ажратиб кўрсатилади<sup>74</sup>:

- пайдо бўлиш хусусияти (фрикцияли, таркибий, даврий);
- намоён бўлиш хусусияти (очик, яширин);
- давомийлиги (қисқа муддатли, узок муддатли);
- инсоннинг меҳнат фаолиятига муносабати (ихтиёрий, мажбурий);
- тарқалиш жойи (минтақавий, миллий).

Қуйида ишсизликнинг асосий сабаблари келтирилган.

### **1. Технологик ривожланишларнинг кўплиги:**

Бугунги кунда биз технология даврида яшаймиз, компютерлар ва бошқа турли хил машиналар бир неча дақиқада ҳам энг мураккаб вазифаларни бажаришмоқда. Бугун жаҳон **Тўртинчи саноат («Индустрия 4.0»)** инқилоби даврига, чуқур ва жўшқин технологиявий, иқтисодий ва ижтимоий ўзгаришлар даврига қадам қўймоқда. Шундай қилиб, **«Индустрия 4.0»** бу - **«Ашёларнинг интернетини» (Internet of things)** омилларини ишлаб чиқаришга татбиқ этишдир. Бунинг саноатдаги мисолини кўриш учун шундай усқунани тасаввур қилингки, у иш жараёни учун керак бўлган дастурларни тармоқдан ўзи олади, ўзининг эскиришини таҳлил қилади, эҳтиёт қисмларни омордан тезкор буюртма қилади ва ўз ишини яхшилаш учун мустақил равишда билимини бойитади. Қишлоқ хўжалигида эса, тупроқдаги узатқичлар ерни суғоришни об-хаво маълумотига кўра

<sup>73</sup> "British Social Policy, 1601-1948. July 24, 2007, archived on WebSite", Robert Gordon University, Aberdeen.

<sup>74</sup> Макроэкономика: теория и российская практика. - М.: КНОРУС. 2004. - С. 137-139.

автоматик равишда назорат қилади. Бундай мисолларни кўп келтиришимиз мумкин. «**Индустрия 4.0**» нинг асосий хусусияти - ишлаб чиқариш жараёнидаги барча таркибий қисмлар ишида инсон аралашувини борган сари камайтирган ҳолда, муайян максадни амалга ошириш учун бошқа тизим ва одамлар билан ўзаро фаолият юритишдан иборатдир.

Интернет ва симсиз алоқа технологияларининг ривожланиши натижасида «истаган вақтдаги коммуникация» га эга бўлиб бормоқдамиз, смартфонлар ва планшетлар **истаган жойдаги коммуникация** тамойилини амалга оширишга имкон бериб бормоқда.

Энди машиналар бошқа машиналарни ярата бошлайдиган, ҳаётимизни тўдан ўзгартирувчи янги инқилоб остонасида турибмиз. Ишлаб чиқариш батамом ўзгартирилишининг инқилоб деб аталиши сабаби, ўзгаришлар юзаки эмас, балки радикал равишда амалга ошмоқда, индустрия бошидан охиригача қайта қурилмоқда. Бизнес моделлар ўзгариб бормоқда, янги компаниялар пайдо бўлиб бориябди, янги «**инқилобчилар**» сафига киришга улгуролмай, кўп йиллик тарихга эга жаҳонга машҳур брендлар қасодга учраб, йўқ бўлиб кетмоқда. Бу ишсизликнинг асосий сабабларидан биридир.

## **2. Ишлар тобора кўпроқ ихтисослашиб бормоқда:**

Умуман олганда, ҳар қандай касб эгаси қанчалик саводли, интеллектуал ва қобилиятли бўлишидан қатъи назар барча соҳаларни шу билан бирга амалиётининг ўзига хос хусусиятларини бирдай яхши ўзлаштириши мумкин эмас. Аънанавий таълим **монодисциплинар характерга** эга бўлиб, одамлар ўқишни давом эттиргани сари ихтисослиги ҳам торайиб бораверади. Натижада улар университет, коллеж ёки таълим дастурлари берган билимга асосан ўзлари қизикқан тор доирадаги соҳада фаолият юрита бошлайди. **Тўртинчи саноат инқилоби** даврида шундай кадрлар керакки, улар битта йўналишни мукамал даражада ўзлаштирган ва ўз мутахассислигидан ташқари бошқа йўналишларга ҳам мослаша оладиган малакага эга бўлиши зарур.

## **3. Компаниялар кам сонли одамларни ёллашни афзал кўришади:**

Аваллари етакчи компаниялар кўплаб ишчиларни ишга ёллаган, шунинг учун барча ишларни белгиланган муддат ичида тўғри бажарилиши керак бўлган. Бироқ бугунги кунга келиб компаниялар имкон қадар кам одамни иш билан банд қилишни афзал кўришади. Бу уларнинг маошларига ортикча пул сарфламаслиги ва иккинчидан, уларнинг савдо сирлари чиқмаслигини хоҳлашади. Улар фақат ўзларига ишонган ва тўлиқ ишонч ҳосил қилган одамларни ёллашга тайёрлар. Кўпчилик хўжайинларнинг айтишича, компанияга 5 нафар ваколатли одамни ишга олиш ўртача 20 кишидан яхшироқдир. Офислар нафақат **рокстер** ходимларини ёллашади ва улар ҳамма вақт мукамал ишлай олади.

#### **4. Халқ ихтиёрий равишда ишсиз қолишни танлайди:**

Кўпчилик одамлар иш танлашда жуда инжиқдирлар, улар ўзларининг СВларида келгусида сўзламоқчи бўлмаган компанияларда ишлашини хохламайди. Кўпчилик ишсизлар, тўғри ишни қутишни афзал кўради ва шунинг учун улар ишсиз қолади. Улар ҳам меҳнат қилишни хошлашади, лекин улар ҳар қандай ишни қилишни истамайдилар.

#### **5. Эркаклар ва аёллар ўртасида саводхонликнинг юқори даражаси:**

Бир неча йил аввал бутун дунё бўйлаб саводхонлик даражаси жуда юқори эмас эди. Бироқ бугунги кунда ҳам кишлоқ жойларидан кўп одамлар таълим олиш учун келмоқдалар. Бундан ташқари, бу аёлларнинг келажаги порлоқ ва истикболли бўлиши учун олдинга ва ўрганишга даъват этилади. Жуда кўп одамларнинг таълим олишлари туфайли иш ўринлари сони қисқармоқда ва шунинг учун катта шаҳарларда ишсизлик жуда кўп. Одамлар яхши билимга эга бўлгач, уларнинг ақлларига ярамайдиган ишни қабул қилишни хохламаслик эҳтимоли бор.

#### **6. Ишчи кучининг ҳаракацизлиги масаласи:**

Баъзи жойларда иш жойлари бошқалардан кўпдир. Баъзи жойлар жуда кўп одамларга иш билан таъминлаш учун етарли даражада ривожланган эмас. Иш ёки иш кучининг ҳаракацизлиги ишсизликнинг асосий сабабларидан бири ҳисобланади. Турли сабабларга кўра баъзи бир кишилар оддийгина жойдан бошқа жойга кўчиб кетишни хохламайдилар. Ҳавотирланишдан кўра, улар уй ва оилаларга яқин бўлишни афзал кўришади.

#### **Ишсизликнинг бошқа сабаблари**

Ишсизлик сабаблари сифатида асосан қуйидаги 7 та ҳолат кўрсатилади. Улардан 4 таси Фрикционал ишсизликни келтириб чиқаради. Икки омил структурал ва сўнги омил эса циклик (давомий) ишсизлик турини келиб чиқишига сабаб бўлади. Фрикционал ва структурал ишсизлик соғлом иктисодий шароитда ҳам юзага келади. Ишсизликнинг табиий даражаси мавжуд бўлиб, бу кўрсаткич 4.7% дан 5.8%гача бўлиши мумкин.

#### **Фрикционал ишсизликка олиб борувчи тўрт омил**

Фрикционал ишсизликни келтириб чиқарувчи илк сабаби ихтиёрий тарзда юз беради. Баъзан етарли миқдордаги маблағга эга бўлмаса, ишдан бўшайди ва ишсизлар сафига қиради. Иккинчи омил ишчи одамларнинг кўчиши билан боғлиқ бўлиб, улар ишлаб турган жойларидан баъзи сабабларга биноан кўчишига тўғри келади ва янги жойда бирор иш топгунгача бўлган вақт мобайнида ишсиз ҳисобланади. Учинчи омил бу янги ишчи кучларининг меҳнат бозорига кириб келишидир. Касб-ҳунар коллежи ва олий ўқув юртлари битирувчиларини янги ишчи кучларига мисол қилиб кўрсатиш мумкин. Улар билим ва малакаларига мос келадиган иш топгунларига

қадар ишсиз ҳисобланади. Айнан мана шу омил ёшлар ўртасидаги ишсизликнинг асосий сабаби ҳамдир.

Фрикционал ишсизликни келтириб чиқарувчи сўнги омил бу меҳнат бозорига қайтадан кириш яъни илгари иш билан банд бўлган, маълум вақт мобайнида ишсиз бўлиб, қайтадан иш қидира бошлаган ишсизлар ҳисобланади. Бунга мисол қилиб, турмуш қураётганлиги, фарзандлар тарбиялаш учун ва қари яқин инсонларига ғамхўрлик қилиш мақсадида ишдан ваткинча бўшаганларни кўрсатиш мумкин.

Юқоридаги тўрт ҳолатнинг олдини олишнинг иложи йўқ чунки бу каби ҳолатлар жамиятда табиий ҳисобланади. Фрикционал ишсизликнинг ижобий жиҳати шундан иборатки, у ихтиёрий ва қисқа муддат давом этади.

Қуйидаги икки омил **структурал** ишсизлик турини келтириб чиқаради. Структурал ишсизлик узоқ давом этади.

Технологияларнинг такомиллашиб ривожланиб бориши узоқ давом этувчи структурал ишсизликни келтириб чиқарувчи сабаблардан бири ҳисобланади. Илгари инсон кўли билан бажарилган ишлар ривожланган технологияларда бажирилади ва ишчилар ўрнини роботлар эгаллайди. Ишсиз қолганлар эса янги иш топишларига ва янги ишларида керак бўладиган янги малакаларни эгаллашга узоқ вақт сарфлайди.

Худди шундай кенг кўламдаги ишсизликнинг келиб чиқишига олиб келувчи омиллардан бири компанияларнинг ишлаб чиқариш секторларини бошқа ҳудудга кўчириши сабаб бўлади. Компаниялар ишчи кучи арзон бўлган ва ишлаб чиқаришга қулай шароитлар бўлган мамлакатлар билан шартнома тузиб, завод ва фабрикаларни ўша ҳудудлардан очади. Бунинг оқибатида кўп сонли ишчилар ишдан бўшатилади.

Ишсизликни келтириб чиқарувчи сўнги, еттинчи сабаб бу талабнинг сезиларли тарзда камайиши билан боғлиқ. Бунда ишчи ўринлари кам бўлади, ишга талабгорлар кўп, шу омил **циклик (даврий)** ишсизликка олиб келади. У иқтисодий циклнинг инқироз даврида кузатилади.

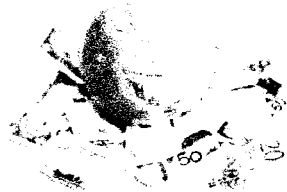
Паст даражадаги талаб даврий ишсизликни келтириб чиқаради. Талаб камайганда компаниялар даромадининг катта қисмини йўқотади. Қисқа муддат ичида даромад даражаси яхшиланмаса, улар ходимларини ишдан бўшатишига тўғри келади ва бунинг оқибатда массив ишсизлик пайдо бўлади.

Юқори даражадаги ишсизлик талабнинг янада тушиб кетишига олиб келади. Шу туфайли ҳам бу ишсизлик тури циклик (айланма, даврий) деб аталади. Оқибатда эса кенг кўламдаги ишсизлик вужудга келади. Бунга мисол қилиб, 2008 йил юз берган молиявий иқтисодий ва 1929 йил содир бўлган Буюк иқтисодий инқирозни келтириш мумкин.

# XI БОБ. ХАЛҚАРО ИҚТИСОДИЙ АЛОҚАЛАР.

## 11.1. Миллий иқтисодиётнинг гуруҳланиши.

Миллий иқтисодиётлар очик бўлганидан улар ташки иқтисодий алоқаларга таянади. Бу алоқаларни ривожланиши ва мунтазам тус олиши жаҳон хўжалигини юзага келтиради. Жаҳон хўжалиги дунё мамлакатларининг белгиланган қонун-қоидаларига биноан ўзаро боғланган миллий хўжаликларнинг мажмуаси, уларнинг яхлитлигидир.



Буни ташкил этувчи мамлакатлар иқтисодиёти ғоят хилма-хилдир. Улар икки мезон асосида гуруҳларга ажратилади.

**Биринчи мезон** – бу бозор муносабатларининг нақадар ривожланганлиги. Шу жиҳатдан иқтисодий эркинлиги юксак, иқтисодий эркинлик даражаси ўртача ва ниҳоят иқтисодий эркинлиги ҳали етарли бўлмаган мамлакатларни ажратиш мумкин. Учинчи гуруҳдагиларни бозор иқтисодиёти ривожланиб бораётган мамлакатлар деб аталади, булар жумласига Ўзбекистон ҳам киради.

**Иккинчи мезон** – бу иқтисодий тараққиёт даражаси, яъни салоҳият бўлиб унга кўра мамлакатлар уч гуруҳга ажратилади:

1. Иқтисодий ривожланган мамлакатлар. Буларни жонбошига ЯИМ 12 минг доллардан зиёд бўлган мамлакатлар киради. Улар орасида иқтисодиёти энг юксак мамлакатлар бўлиб, у ердаги жонбошига ЯИМ 25 минг доллардан ортик бўлади.

2. Иқтисодиёти ўртача ва ундан пастроқ мамлакатлар. Буларни жон бошига ЯИМ 4-5 минг доллардан юқори, лекин 12 минг доллардан кам бўлган мамлакатлар киради. Ўзбекистон иқтисодиёти ўртачадан камроқ мамлакат ҳисобланади.

3. Иқтисодиёти қолоқ мамлакатлар. Буларга жон бошига ЯИМ 1-2 минг доллардан кам бўлган мамлакатлар киради. Уларга иқтисодиёти энг паст мамлакатлар ажратилдики, улар жон бошига ЯИМ минг доллардан кам бўлади. Иккинчи ва учинчи гуруҳ мамлакатлари дунёдаги кўпчилик мамлакатлар ҳисобланади.

Айтилган 3 гуруҳ мамлакатларнинг дунё маҳсулотларидаги ҳиссаси жиддий фарқланади, мамлакатларнинг иқтисодий салоҳияти ҳар хил бўлгани учун улар дунё иқтисодиётда турли мавқега эга ва халқаро иқтисодий алоқаларда турлича иштирок этади. Дунёнинг энг ривожланган мамлакатларида дунё аҳолисининг 16,4 % яшагани ҳолда дунё маҳсулотининг 64,4 % яратилади. Аксинча қолоқ мамлакатларда дунё аҳолисининг 11,9 % яшайди, лекин бу ерда дунё маҳсулотининг 0,67 % яратилади. Ер юзининг энг йирик 3 та мамлақатида (Хитой,



Хиндистон ва АҚШ) дунё маҳсулотининг 41,2 % жамланади. Дунё иқтисодиётида тенгсизлик бор, бу фақат ЯИМ ни турли мамлакатларда ер билан осмондек фарқланиши эмас, балки иқтисодиёт таркибининг ҳар хил бўлишидир. Илғор мамлакатлар ғоят саноатлашган, айниқса ишлама саноат ривожланган. Дунёда шундай мамлакатлар ҳам борки, улар иқтисодиёти хошашё ва энергия ресурсларини етказиб беришга асосланган. Уларнинг иқтисодиёти саноатлашган мамлакатлар иқтисодиётига боғланиб қолган. Бу ерда иқтисодий риск ҳам кучли, чунки булар товарининг бозордаги нархини пасайиши катта талофат келтиради. Дунё мамлакатлари технологик устунлик ва қарамлик билан ҳам фарқланади. Дунёнинг энг бой мамлакатларида (масалан, АҚШ, Германия, Япония) илмий техникавий янгиликлар жамланган, уларни жаҳон технологик бозорида монополияси бор. Масалан, дунёдаги технология экспортининг 2/3 қисми АҚШ га тўғри келади. Технологик қарам мамлакатлар иқтисодиёти четдан технология импортига боғланиб қолади.

Ҳозирги дунё иқтисодиётини даражаси ҳар хил миллий иқтисодиётлар ташкил этади, лекин уларнинг барчасини ташқи иқтисодий алоқалари бор, булар савдо-сотик, капитал чиқариш ва капитал киритиш меҳнат миграциясидир.

## **11.2. Халқаро савдо: Такқосий афзаллик қонуни (Мутлоқ ва нисбий устунлик)**

Халқаро савдонинг ривожланиши узок тарихга эга бўлиб, турли даврларнинг ривожланиш хусусиятига монанд равишда ўзига хос ривожланиш тенденциясига эга бўлган. “Дастлаб ташқи савдо кўринишлари мамлакатлар ўртасида эмас, балки кишилар, қабилалар ўртасида амалга оширилган бўлиб, улар томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ўзаро айирбошланган ва бу асосан кишилар, оилалар, қабилалар учун заруриятга эга бўлган”. Илк давлатларнинг пайдо бўлиши том маънодаги халқаро савдонинг шаклланиш ва ривожланиш даврини бошлаб берган. Халқаро савдонинг ривожини асосан мамлакатлар ўртасида ресурсларнинг нотекис жойлашувига боғлиқ бўлиб, унга кўра халқаро савдо тегишли ресурслар олди-сотдиси жараёни асосида амалга оширилган. Миллий ишлаб чиқарувчи кучларнинг ривожланиб бориши, ишлаб чиқариш имкониятларининг кенгайиши, фан-техника тараққиётининг ишлаб чиқариш соҳаларига жадал кириб бориши ва халқаро меҳнат тақсимотининг чуқурлашиши жараёни халқаро савдонинг ривожига сифат жиҳатдан катта таъсир кўрсатди.

XX асрнинг 90-йилларидан, айниқса, XXI асрдан бошлаб халқаро савдонинг юқори технологияларга асосланган даври бошланди.

Бугунги кунда халқаро савдо конъюнктураси қуйидагилар билан тавсифланади: халқаро савдода тайёр маҳсулотлар улушининг ортиб бориши (70 фоиз) ва хом ашё ресурслари ҳиссасининг камайиб бориши; савдо ҳажмлари аксарият қисмининг (70-75 фоиз) саноат жиҳатдан юқори даражада ривожланган мамлакатлар ҳиссасига тўғри келиши; экспорт таркибининг кучли диверсификацияси ва тайёр маҳсулот экспорт қилувчи мамлакатлар таркибининг кенгайиб бориши ҳамда Осиё мамлакатлари билан бўладиган халқаро савдо ҳажмларининг юқори ўсиш суръатлари; таклиф ва талаб тизимиға фан-техника тараккиётининг кучли таъсири натижасида экспорт товар таркибида юқори технологияли маҳсулотлар улушининг тезкор суръатлар билан ортиб бориши; хизматлар савдоси ҳажми ва турларининг тезкор ўсиши; халқаро савдода минтакавий ташкилотлар, уюшмаларға аъзо давлатлар ўртасида амалға ошириладиган ташки савдо ҳажмларининг ортиб бориши.

Мамлакатлар аро олди-сотдиси азалдан мавжуд, аммо бунда ҳамма мамлакатлар бир хил иштирок этмаган, унинг ҳажми ҳам катта бўлмаган, лекин унинг ўзига хос аҳамияти сақланган. Шу сабабли соҳибкирон Амир Темур эл-юртлараро савдоға катта эътибор бериб: “Жаҳон тижорат аҳли бирлан ободдир”, деган эди. У киши қарвон йўлларини қароқчилардан ҳимоя этишни, қарвон саройлар қуришни, ҳатто савдогарларға ҳазинадан ёрдам пули беришни уюштирган. Турли мамлакатлар иқтисодиёти ўсиши ва юк транспортини ўсиб бориши жараёнида савдо-сотик кенгайиб борган. Ҳозир у глобал миқёсға чиққан. Ҳозир жаҳон бозори дунё миқёсидаги товар хизматларни мунтазам айрибошлашни билдиради. Бу айрим мамлакатларнинг миллий бозоридан қуйидагилар билан фарқланади:

1. Жаҳон бозори мамлакатлараро бозор бўлганидан унинг ҳажми (сотиладиган товар суммаси) айрим миллий бозор ҳажмидан катта бўлади.

2. Жаҳон бозорига турли мамлакатлардан яратилган товар ва хизматларнинг ҳаммаси эмас, фақат унинг экспорт қилинадиган қисми чиқарилади.

3. Жаҳон бозорида сотиладиган товарлар ва хизматлар турлари чекланган бўлади, чунки у ерда кўпчилик учун зарур товарлар сотилади (бўғдой, пахта, металл, газ, нефть ва х.к).

4. Жаҳон бозоридаги товар айрибошлаш жаҳон нархларига биноан ва дунё валюталарида олиб борилади.

5. Жаҳон бозорида чакана савдо эмас, балки улгуржи савдо юритилади ва бу ишни халқаро биржалар амалға оширадilar. Масалан, Лондон биржасида олтин, платина ва қумуш, Ливерпул биржасида пахта, Чикаго биржасида дон, Нью-Йорк биржасида дон ва кофе сотилади.

Жахон бозори товар ва хизматлар, ресурслар, капитал ва меҳнат бозоридан иборат бўлади.

### **Такқосий афзаллик қонуни (Мутлоқ ва нисбий устунлик).**

Халқаро иқтисодиётда такқосий афзаллик қонуни амал қилади. Бу шундай иқтисодий қонунки, унга биноан қаерда муайян товар ёки товарлар гуруҳини ишлаб чиқариш арзонга тушса улар кўплаб яратилади ва ташқари бозорга чиқарилади, қаерда уларни яратиш қимматга тушса, улар ташқаридан келтирилади. Бу қонун асосида муқобил танлов юзага келади, яъни нимани ишлаб чиқариш самарали бўлса шунга афзаллик берилади.

Ҳозирги вақтгача савдо назариясининг икки тури ишлаб чиқилган. Унинг биринчи тури савдонинг табиий боришини аниқлаб, давлатлар ўртасида савдо эркин бўлган шароитда савдо тузилиши қандай бўлишини тушинтиради ва ўрганади. Бу турдаги назария ҳеч қандай тусиқлар бўлмаган шароитда қайси бир давлат билан савдо қилиш керак, қайси турдаги маҳсулотни ва қандай ҳажмда сотиш керак кааби саволларни кўйган.

Иккинчи турдаги назария савдо ҳажмини, йўналишини ва бирикмасини (состав) ўзгартириш мақсадида маҳсулот ва хизматларнинг эркин оқимида давлатнинг аралашувини назарда тутди. Меркантилизм назариясига асосан давлатнинг бойлиги унинг ихтиёридаги олтин микёсидаги қиммат баҳолар билан ўлчаниб, ҳар бир давлат импортга караганда кўпроқ экспорт қилиш керак. Бу ҳолда давлат актив тўлов балансига эга бўлади. Миллий давлатлар вужудга келаётган даврда (1500-1800 йиллар) олтин марказий ҳокимиятларни мавқеини мустаҳкамлаш учун хизмат қилган<sup>75</sup>.

Нима учун умуман олганда давлатнинг экспорт салаҳиёти импортга нисбатан юқори бўлиши керак? Бунинг учун давлат савдони устидан монополия ўрнатиб, импортнинг кўп қисмига тўсик (чегара) ўрнатиши зарур ва ишлаб чиқарилган маҳсулотлар кўп қисмини экспорт қилиш учун субсидия беришга тўғри келади. Меркантилизм даврида колония бўлган давлатлар хом ашёларни экспорт қилиб, тайёр маҳсулотларни импорт қилганлар. Бу назария метрополиеларнинг бойлишига олиб келган. Натижада колония давлатларнинг норозилиги вужудга келган ва мустақиллик учун кураша бошлаганлар.

Меркантилистик эпоҳанинг бир қисми ҳозирда ҳам сақланиб қолган. **Актив тўлов баланси** термини ҳозир ҳам ишлатилади. Бунга кўра давлатнинг экспорт миқдори импортдан катта бўлиши керак. Тўлов балансида дефицит (камомад) бўлганини кўрсатувчи термин бу **пассив тўлов баланси**дир.

<sup>75</sup> Мировая экономика. Под редакци А.С.Булгакова М.: Экономистъ, 2005.

Кейинги вақтларда бирон бир социал ёки сиёсий мақсадларни амалга ошириш мақсадида очикдан очик актив тўлов балансига эга бўлишга ҳаракат қилаётган давлатларга нисбатан неомеркантилизм термини ишлатилмоқда. Маслан, тўла бандликни таъминлаш мақсадида мамлакат ичидаги талабдан кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариб, ортиқчасини экспорт қиладилар. Ёки давлат бирон бир ҳудудда сиёсий мавкени сақлаб қолиш мақсадида кўпроқ маҳсулот экспорт қилади.

Кўп давлатлар меркантилизм сиёсатига амал қилиб, имконият даражасида ишлаб чиқаришни ташкил этиб, иқтисодий жихатдан мустақил бўлишга ҳаракат қилганлар. Адам Смит 1776 йилда чоп этган «Халқлар бойлигининг сабаблари ва табиатини тадқиқоти» деган китобида меркантилистлар қарашини танқид қилган. Унинг фикрича давлатнинг ҳақиқий бойлиги унинг фуқоролари фойдалана оладиган маҳсулот ва хизматлардан иборатдир. Смит **мутлоқ устунлик назариясини** ишлаб чиқди. Бу назарияга кўра, айрим мамлакатлар бошқаларига нисбатан товарларни самарали ишлаб чиқаришади.

Шу назарияга асосланиб у қуйдаги саволни қўйди: *нимага фуқоролар маҳаллий товарларни сотиб олишлари керак, агар улар худди шундай товарларни хориждан анча арзон нархларда сотиб олишлари мумкин бўлса.*

Смитнинг исботлашича, агар савдо чегараланмаса, ҳар бир давлат рақобат устунлигига эга бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ихтисослашади. Ҳар бир мамлакатнинг ресурслари рентабел соҳаларга ўтиб кетади, чунки мамлакат норентабел соҳаларда рақобатлаша олмайди.

Мамлакат бой табиий ресурслар ва қулай об-ҳавога шароитига эга бўлганлиги сабали бирор маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича **табиий устунликга** эга бўлиши мумкин. Об-ҳаво шароити қандай кишлоқ хўжалик маҳсулотларини самарадорлик билан етиштириш мумкинлигини кўрсатиб беради. Масалан, Шри-Ланка буғдой ва сўт маҳсулотларини импорт қилади, чунки об-ҳаво уларни етиштиришга мос эмас, лекин унинг об-ҳаво шароити чой, каучук, кокос ёнғокларини етиштириш ҳисобидан кўп фойда олишга имконият беради. Ўзбекистон пахта етиштиришга ажратилган ресурс ҳисобидан чой ҳам етиштириш мумкин эди, лекин иқлим чой етиштиришга мослашмаган. Шунинг учун Ўзбекистон учун пахта етиштириш фойдалироқдир. Лекин айнан шу назарияга кўра Шри-Ланка чой, Ўзбекистон эса пахта маҳсулоти билан халқаро савдода қатнашиб ўз эҳтиёжларини қондиришлари шарт.

**Ўзлаштирилган устунлик** - бу юқори малака ва ривожланган технологиялар билан боғлиқ. Ҳозирги кунда жаҳондаги маҳсулотлар айирабошлаш тийёр маҳсулот ва хизматлардан иборат бўлиб, уларнинг

улуши қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ёки қазилма бойликларга қараганда анча юқори.

Бу маҳсулотларни ишлаб чиқаришни жойлаштириш асосан ўзлаштириш устунлиги билан боғлиқдир. Ишлаб чиқариш технологияси бўйича устунликка эга мураккаб ва турли маҳсулотларни ишлаб чиқариш қобилиятини таъминлайди. Масалан, Данияда қумуш қонлари бўлмаса ҳам у қумуш маҳсулотларини бошқаларга нисбатан кўп экспорт қилади, чунки ишлаб чиқариш технологияси юқори сифатли маҳсулот ишлаб чиқаришга қаратилган. Япония темир ва кўмирни импорт қилиб, улар асосида юқори сифатли пўлат ишлаб чиқариб, бошқа мамлакатларга экспорт қилади.

Муайян товарнинг нисбатан арзонга тушиши бир мамлакатга афзаллик берса, бошқа товарнинг арзонлиги бошқа мамлакатларга афзаллик келтиради. Масалан, “А” мамлакат чиқарган “Х” товар 120 долларга тушган, унинг ташқи бозордаги нархи 140 доллар, натижада товар экспорт қилинади, чунки бундан 20 долларлик ( $140 - 120 = 20$ ) наф кўрилади. “В” мамлакатда “У” товарни ишлаб чиқариш учун 150 доллар талаб қилинади, уни четдан келтириш эса 140 долларга тушади. Ушбу товар импорт қилинади, чунки бундан 10 долларлик ( $150 - 140 = 10$ ) наф кўрилади.

1817 йилда Д.Рикардо А.Смит назариясини ривожлантириб агар бирон мамлакат абсолют устунликка эга бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқарса, нима бўлади деган саволга жавоб беришга ҳаракат қилди.

Д.Рикардо бу муаммони ўрганиб, изланишлар натижасида нисбий устунлик назариясини ишлаб чиқиди. Унинг фикрича, агар мамлакат мутлоқ устунликни ҳисобга олмаган ҳолда бошқа маҳсулотларга нисбатан самаралироқ ишлаб чиқарадиган маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ихтисослашса савдодан фойда (ютиши) қуриши аниқ. Агар мамлакат ўз ресурсларини фақат самарали ишлаб чиқарадиган маҳсулотга жалб этса, у бундан албатта ютади.

Натижада у мана шу маҳсулотни ўзида ишлаб чиқаришдан бош тортган давлатлардан хом ашёларни келтириб, уларга эғалик қилиш имкониятига эга бўлади. Бу назария нисбий устунлик назарияси деб аталади<sup>76</sup>.

Иккала, яъни абсолют ва нисбий устунлик назариялари меҳнат ресурслардан тўла тўқис фойдаланишни назарда тутди.

Иқтисодий афзаллик яхши фойда келтирганидан товарни ишлаб чиқаришга ундайди. Афзалликни халқаро меҳнат тақсимоти юзага келтиради. Унга биноан айрим мамлакатлардаги ишлаб чиқаришни ихтисослашуви келиб чиқади, яъни муайян товар ёки товарлар

<sup>76</sup> Мировая экономика. Под редакцией А.С.Булгакова М.: Экономистъ, 2005.

гуруҳини ишлаб чиқариш устивор бўлади. Ихтисослашув бир мамлакат товарини бошқаси учун зарур қилиб қўяди.

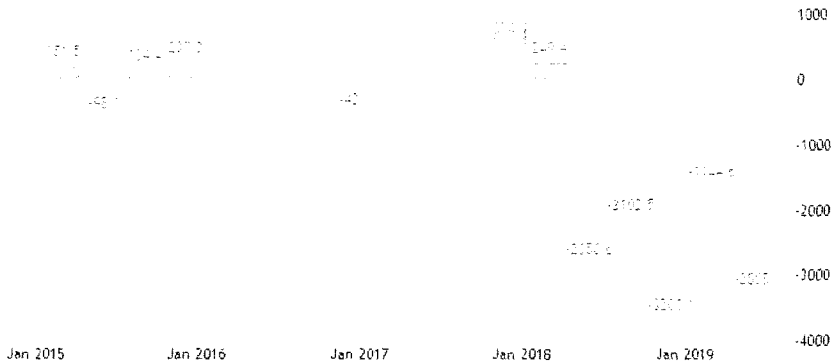
Ихтисослашув меҳнат унумдорлиги ва маҳсулот сифатини оширади. Масалан, бир мамлакатда бир дона телефон аппарати йиғиш учун 20 минут, бошқасида 30 минут сарфланади. Телевизор йиғиш учун эса бир ерда 5 соат вақт кетса, бошқа ерда 4 соат керак. Аммо гап фақат энг кам вақт сарфлашида эмас, ихтисослашган меҳнат товари сифатини кафолатлайди, чунки меҳнат операциялари аниқ бажарилади.

Ҳозирда жаҳон ҳўжалигида ихтисослашув ғоят ривожланган. Бу тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш доирасидан чиқиб, бутловчи қисмлар ва майда деталларни тайёрлашни ҳам ўз ичига олади. Масалан, техникавий мураккаб маҳсулотни, айтийлик, телевизорни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган бутловчи қисм ва деталларни ўнлаб мамлакатлардаги корхоналар етказиб беради. Ихтисослашув у ёки бу товарни жаҳон бозорига чиқариб, керакли товарни ўша ердан олишни иқтисодий жиҳатдан маъқул қилиб қўяди.

### 11.3. Экспорт ва импорт.

Нисбий афзаллик қонуни асосида халқаро савдода шундай қоида пайдо бўлади: Товарлар экспорти уларни ишлаб чиқаришга нисбатан, товарлар импорти эса уларни истеъмол этишга нисбатан тезроқ ўсиб боради. Жаҳон бозоридаги товар айрибошлаш иккиёклама бўлади, бир товар сотилса, бошқаси сотиб олинади. Шу боис жаҳон бозорида иштирок этиш экспорт-импорт тусини олади. Экспорт товарларни чет элга чиқариш бўлса, импорт уларни чет элдан киритишдир. Ҳар бир мамлакатнинг экспорти ва импорти унинг иқтисодий қувватига ва ихтисослашувига боғлиқ бўлади. Иқтисоди ривожланган мамлакатларнинг экспорти кўп ва у асосан тайёр саноат маҳсулотларидан иборат. Кам ривожланган мамлакатларда экспортнинг ўзи оз, агар катта бўлса ҳам барибир хомашё ва бутловчи қисмлардан иборат бўлади. Улар импортидан тайёр маҳсулот, ҳатто озиқ-овқатнинг ҳиссаси катта бўлади. Экспорт ва импортнинг миқдорий нисбати **ташқи савдо баланси** деб юритилади.

Бу баланс 2 турда бўлади: **актив баланс** – бунда экспорт миқдори импорт миқдоридан кўп бўлади. Масалан, Ўзбекистон экспорти 2018 йил 8437.60 млн АҚШ доллар бўлса, импорти 11245.60 млн АҚШ доллар бўлган. Демак, баланс натижаси -2808.00 АҚШ млн доллар бўлади, яъни баланс пассив-манфий бўлган (11.1-расм).



### 11.1-расм. Ўзбекистоннинг ташқи савдо баланси

**Пассив баланс** – бунда импорт экспортдан кўп бўлади, натижаси манфий чиқади. Баланс актив бўлганда, экспорт мамлакатга қўшимча пул (валюта) келтиради, пассив бўлганда импорт учун валюта ташқарига кўпроқ чиқади.

Бир мамлакат товарини бошқа мамлакат харид этиши учун унинг пулига эга бўлиши керак. Бунга шу пулни сотиб олиш орқали эришилади. Масалан, Япония Бразилиядан кофе сотиб олиши учун ўз пулини унинг пулига алмаштириши зарур бўлади. Бир миллий валютани бошқасига айрибошлаш валюта муносабати дейилади ва бу маълум **валюта курси** асосида амалга оширилади.

Бир мамлакат пул бирлигининг бошқа мамлакат пул бирлигида ифодаланган нархи валюта курси деб юритилади.

Валюта курси айрибошлаш курси деб ҳам аталади. Агар валюта нархи ошса, курси юкорилашган бўлади ёки аксинча. Валюта нархини белгиловчи асос бўлиб валюталар **“харид қобилиятининг паритети”** хизмат қилади. Буни валюта бирлигининг қурби, яъни унинг харид қобилияти белгилайди. Масалан, 100 доллар, 100 евро, 100 иена, 100 рубл, 100 юан, 100 фунт стерлингга нима олиш мумкин бўлса, шунга қараб валюта курси шаклланади. Валюта харид қурби энг муҳим товарлар нархига қараб аниқланади.

Турли мамлакатларда 1100 дан 3100 тагача товарлар нархига қараб миллий валюта харид қобилияти аниқланади. Нарх нисбати-паритети валюталарни айрибошлаш учун асос бўлади, яъни уларнинг базовий фундаментал нархини белгилайди. Валютанинг амалий нархи шу атрофида ўзгариб туради. Шу сабабли бир евро 1,2-1,3 долларга тенг бўлади, лекин ҳеч қачон бу 20 ёки 30 доллар бўлмайди.

Валюта ҳам товар сифатида талаб-таклиф таъсирига берилади. Шунга қараб у ўзгариб туради. Масалан, нарх паритетига биноан 1 доллар = 130 иена бўлса, долларга талаб ошса, 1 доллар = 134 иена бўлади. Иенага талаб ошса 1 доллар = 118 иена бўлади. Валюта курсига

инфляция ҳам таъсир этади. Масалан, Австралия доллари инфляцияга учрамади, Ҳиндистон рупияси инфляцияга берилса, шунга қараб унинг доллардаги курси пасаяди.

Валюта курсининг ўзгариши экспорт ва импортга ҳар хил таъсир этади. Иқтисодийётда шундай қоида бор: Миллий валютанинг курси ошганда импорт, унинг курси пасайганда эса, экспорт қулай бўлади. Валюта курсининг ошиши четдан товар келтиришни арзонлаштирилади, унинг пасайиши эса четга чиқариладиган товар нархини оширади. Фараз қилайлик, мамлакатда эркаклар кўйлаги 240 бирлик туради. Бир доллар эса 20 туради. Демак, кўйлак нархи 12 доллар. Доллар курси ошиб, 1 доллар = 21 бўлади. Бунда кўйлак 11,42 доллар туради. Уни мамлакатда 11,42 долларга сотгандан кўра хорижда 12,0 долларга сотган маъқул.

Валюта курси ошганда товарлар импорти арзонлашади. Масалан, 1 доллар = 20 пул бирлиги турганда, 1 кг шакар 1,5 долларга (30 га) келтирилар эди. Миллий пул курси ошиб, доллар курси пасаяди, 1 доллар = 18 бўлиб қолади, лекин шакар 1,5 долларга олинади. Аммо олдин шакар 30 турса ( $20 \times 1,5 = 30$ ), энди у 27 туради ( $18 \times 1,5 = 27$ ), яъни шакар 3 бирликка арзонлашди.

Валюта курсини кескин ўзгариши ташқи савдодаги валюта рискини ҳосил этади, бунда бир томон ютса, бошқаси ютказади, савдосотик ўзаро манфаатли бўлмай қолади. Бунга йўл қўймаслик учун келишилган ҳолда валюта қаридори ҳосил этилади, бунда валюта курси маълум чегарада ўзгариб катта риск яратмайди. Масалан, қаридор чегарасида иенанинг доллардаги курси 3-4 % ортик ўзгармайди. Бу мамлакатлар экспорт ва импортни барқарор қилади. Аммо ўзаро келишув бўлмаганда валюта урушлари келиб чиқади. Бунда бир томон экспортда устунлик қилиш учун ўз валютаси нархини суний пасайтиради, бу бошқа томон учун маъқул бўлмайди. Шу сабабли валюталарни, “сузиб юрувчи” курсига йўл берилади. Бунда валюта курси унга талаб ва таклиф таъсирида шакилланади. Бу ҳақиқий бозор курсидир.

#### **11.4. Интеграция ва глобализация.**

Ҳозирда жаҳон ҳўжалигидаги иқтисодий алоқаларнинг чуқурлашуви ва мунтазам тус олиши интеграция жараёнларини юзага келтиради. Интеграция (ингл. интеграцион) иқтисод иштирокчилари фаолиятининг бирлашиб кетишини англатади. Аввал мамлакатлар иқтисоди бир-бирдан мустақил ривожланади, бу иқтисодий дифференция (ингл. difference) ҳисобланади, сўнгра иқтисодий зарурат интеграциялашувга олиб келади.

Интеграция икки ва ундан ортик чегарадош, тарихан алоқалари бор мамлакатлардан бошланади. Бир ҳудудда жойлашган озчилик мамлакатларнинг интеграцияси минтақавий интеграция дейилади. Минтақавий интеграция кенгайиб, унга янги мамлакатлар қўшилиши



билан иктисодий иттифоклар вужудга келади улар кенгайиб жаҳон хўжалигидаги интеграция пайдо бўлади.

Халқаро иктисодий интеграция турли мамлакатлар миллий хўжалигининг ўзаро яқинлашиб ва бирлашиб кетиши натижасида ягона, мамлакатлараро умумий хўжаликнинг ташкил топишидир.

Интеграцион алоқаларнинг чуқурлашиб ва кенгайиб боришига қараб интеграция тўрт поғонали бўлади:

1. Эркин савдо зонасидаги интеграция. Бу зонани ташкил этган давлатлар ўртасидаги савдо-сотик эркин бўлади, бож пули бекор қилинади, экспорт учун квота (меъёр) ўрнатилмайди.

2. Эркин иктисодий зоналар доирасидаги интеграция. Бу зоналарда нафақат савдо-сотик, балки sanoat фаолияти, банк, суғурта иши ва технологик соҳада ҳам интеграцион алоқалар ўрнатилади. Бу зоналар очик ҳудудлар деб юритилади. Бу ердаги иктисодий фаолият эркин бўлиб, унинг барча иштирокчиларига имтиёзлар берилади. Ўзбекистонда Навоий, Ангрэн ва Жиззахда иктисодий эркин зоналари бор

3. Умумий бозор доирасидаги интеграция. Умумий бозорга бирлашган мамлакатларнинг миллий бозори бир-бири учун очик бўлади. Миллий бозорлар бирлашиб, ҳамма учун ягона бўлган умумий бозор вужудга келади. Бундан бирлашма доирасида товарлар ва хизматлар, иш кучи ва капиталнинг эркин ҳаракати таъминланади.

4. Иктисодиёт ва валюта иттифоқи доирасидаги интеграция. Бу интеграциянинг олий шакли бўлиб, мазкур иттифокка қирган мамлакатлар иктисодиёт, валюта ва сиёсий соҳада ягона йўл тутадилар. Бунинг мисоли Европа иттифокидир. Бу янги иктисодий уюшмани ташкил этади. Бу ерда ягона тартибда бюджет, солиқ ва кредит тизими ўрнатилди, ягона пул-“евро” деган валюта киритилди, бу Еврозона номини олди. Албатта бу иктисодиётни юксак даражада бирлаштиради, аммо айрим мамлакатлар ўзининг иктисодий мустақиллигидан қисман воз кечишига тўғри келади.

Иктисодий бирлашувга мос равишда Европа давлатларининг баъзи бир ваколатлари Европа парламенти, Европа милицлар советига берилади, уларнинг миллий чегаралари бир-бири учун очик бўлади. Халқаро интеграция унда иштирок этувчи ҳар бир мамлакатнинг иктисодий тараққиёти учун қулай шароит ҳозирлайди. чунки умумий бозор бўлгани ҳолда ресурсларни мамлакатлараро оқилона тақсимланиши юз беради, ихтисослашув чуқурлашиб ҳамма иттифок бозорида иштирок этади. Аммо мустақилликни чегараланиши, иттифокдан чиқишга-бреккидга олиб келади. Буни яққол мисоли Англияни Евро иттифокидан чиқиши бўлди.

Ҳозирги жаҳон хўжалигига глобализация, яъни глобаллашув ҳам хос.

**Глобаллашув** – бу иктисодиётнинг умумбашарий тус олиши, ҳар бир мамлакат миллий хўжалигининг жаҳон иктисодиётидаги

ўзгаришлар таъсирига берилишидир. Глобализация интеграция жараёнида ўзаро бирлашмаган мамлакатларда ҳам юз беради. Бунинг натижасида иш кучи, капитал, инвестиция, янги технология ва ниҳоят янги иқтисодий ғояларнинг дунё бўйича тезда тарқалиши, иқтисодиёт ривожланиб, фаровонликнинг ошиши, ер юзида камбағаллар сонинг кискариши юз беради.

Глобаллашув иқтисодий, сиёсий ва маданий алмашинувларнинг кўп тармоқларига оид кенг миқёсдаги жараёнлар мажмуи бўлсада, замонавий иқтисодий глобаллашув ҳар қандай ишлаб чиқариш фаолиятини ва бозорни шакллантиришдаги ахборотнинг тез ўсиб бораётган аҳамиятини ва илм-фан ва ишлаб чиқаришдаги технологик ўзгаришлар билан изоҳланади<sup>77</sup>.

### **Иқтисодий глобаллашувнинг ўсиш сабаблари:**

1. Миллий иқтисодиётлар бир-бири билан янада яқинлашиб бормоқда. Мисол учун, Европа Иттифоқидаги умумий бозорлар, пул-кредит сиёсатини уйғунлаштириш. Бундан ташқари, Америка ва Африкада ҳам яқин интеграция кузатилмоқда.

2. Жаҳон савдосидаги ўсиш, жаҳон савдосига тарифлар ва бошқа тўсиқларни босқичма-босқич камайтириш жаҳон савдо ҳажмининг ортишига сабаб бўлмоқда.

3. Жаҳон Савдо Ташкилоти янада интеграцияланган ва ўзаро боғлиқ бўлган глобал иқтисодиётни жалб қилишда муҳим роль ўйнамоқда.

4. Пул сиёсати бошқа давлатлар иқтисодиёти билан боғлиқ бўлиши, агар АҚШ фоиз ставкасини кискартирса, бу бошқа мамлакатларга фоиз ставкасини кискарттиришига олиб келиши мумкинлиги.

5. Фирманинг даражасида, кўпроқ маҳсулот бозори халқаро таъсирга боғлиқ бўлиб, у қуйидагилардан иборат: Товарларнинг глобаллашуви, масалан, McDonalds. Кўп миллатли компанияларнинг бирлашиш ва ички кенгайиш орқали ўсиши, бу фармацевтика, авиакомпанияларда, нефтни қайта ишлаш жараёнида глобал олигополиялар ўсишига олиб келиши. Одамлар АҚШдан туриб интернетдан Буюк Британиядаги китобларини харид қилишлари мумкинлиги ва ҳақозолар...

Глобаллашув инвестицияларни энг юқори самара берадиган мамлакатларга кириб боришига олиб келади. Натижада дунёдаги иқтисодий ўсиш тезлашади, аммо бу нотекис юз беради. Иқтисодиёт тез ўсаётган ерларда иш ўрни кўпайиб, ўша ерга иш кучи кўчиб ўтади. Оқибатда кишиларнинг ўз юртини тарк этиб, бошқа юртларга кўчиб боришига мажбур бўладилар. Бунинг чегаралаш учун кам ривожланган мамлакатларга капитал киритиш орқали у ерда янги иш ўринлар яратилади.

<sup>77</sup> Gao, Shangquan (2000). "Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention: 2000" (PDF)

# ХII БОБ. ИҚТИСОДИЙ ВА ИЖТИМОИЙ ФАРОВОНЛИК

## 12.1. Инклюзив ўсиш тушунчаси ва унинг зарурлиги

Инклюзив ўсиш - иқтисодий ўсишни таъминлашда иқтисодий агентлар учун тенг имкониятларни ривожлантирадиган тушунчадир. Ушбу концепция соғлиқни сақлаш, инсон капитали, атроф-муҳит сифати, ижтимоий ҳимоя ва озик-овқат хавфсизлигини таъминлашга қаратилган анъанавий иқтисодий ўсиш моделлари бўйича кенгайиб боришидир<sup>78</sup>.

Инклюзив ўсишнинг таърифи иқтисодиётнинг макроиқтисодий ва микроиқтисодий детерминантлари ва иқтисодий ўсиш ўртасидаги бевосита боғлиқликни назарда тутди. Барқарор иқтисодий ўсиш инклюзив ўсишни талаб этади. Бунга эришиш баъзан қийин кечади, чунки иқтисодий ўсиш ривожланаётган мамлакатларнинг асосий муаммоларидан бири бўлган коррупциянинг ошиши каби салбий ташқи таъсириларга олиб келиши мумкин.

Инклюзив ривожланиш ёндашуви узок муддатли истикболни ўз ичига олади, чунки камбағал гуруҳларнинг даромадларини ошириш ва уларнинг турмуш даражасини яхшилаш воситаси сифатида самарали меҳнатга йўналтиради<sup>79</sup>.

Инклюзив ўсиш иқтисодий тараққиётни англатади, бу эса бандлик имкониятларини яратади ва кашшоқликни камайтиришга ёрдам беради. Бу камбағаллар томонидан соғлиқни сақлаш ва таълим соҳасида зарур хизматларга эга бўлишни англатади. Бу имконият тенглигини таъминлаш, таълим ва малака ошириш орқали одамларнинг имкониятларини кенгайтиришни ўз ичига олади. Бундан ташқари, атроф-муҳитни яхшилаш, сифатли бошқарувни мақсад қилиб олган ва сезгир жамиятни яратишга ёрдам берадиган ўсиш жараёнини ҳам камраб олади. Шундай қилиб, иқтисодий ўсишни кенгайтириш, одамлар иштирокини кенгайтириш ва уни инклюзив қилиш учун ўсиш жараёнининг афзалликлари билан бўлиши керак. Қишлоқ ва шаҳар ўртасидаги фарқни камайтириш, гендер камситиш ва инсон ривожланишининг юқори даражасига эришиш ҳам инклюзивликка олиб келади.

<sup>78</sup>Hasmath, Reza, ed. (2015). Policy of inclusive growth, development and prosperity: A critical evaluation. Routledge. Pages 2-3

<sup>79</sup>Elena Ianchovichina and Susanna Lundstrom, 2009. "Inclusive Growth Analysis: Programs and Applications". Policy Research Working Paper Series 4851, World Bank

## 12.2. Аҳолининг турмуш даражаси

**Аҳолининг турмуш даражаси** – бу аҳолининг зарурий, моддий ва номоддий неъматлар ҳамда хизматлар билан таъминланганлик даражаси, уларни истеъмол қилиш даражасидир. **Турмуш даражаси** – бу жисмоний, маънавий ва ижтимоий эҳтиёжларнинг ривожланиш даражаси, қондирилганлик миқёси ва уларни қониктириш учун яратилган имкониятларни акс эттирувчи комплекс ижтимоий-иктисодий категориядир. Аҳолининг турмуш даражасини ифодалаш учун минимал истеъмол бюджети, камбағалчилик, мутлақ ва нисбий камбағалчилик кўрсаткичларидан кенг фойдаланилади.

Халқаро Меҳнат Ташкилоти ХМТ концепцияларига мувофиқ, ҳар бир инсон ўзи ва оиласининг саломатлиги ва фаровонлигини таъминловчи турмуш даражасига (озик-овқат, кийим-бош, уй-жой, тиббий парвариш, ижтимоий хизматлар), шунингдек, ишсизлик, ногиронлик, бевалик ҳолатларида таъминот олиш ҳуқуқига эга. Мана шу ҳуқуқларнинг барчаси миллий концепциялар асосида амалга оширилади. Турмуш даражаси концепцияси тамойиллар ва кўрсаткичлар тизимига асосланувчи, аҳолининг турмуш даражасини оширишга қаратилган ғояни ифодалайди. Турмуш даражасининг концепцияси кўзда тутилган мақсадларни амалга ошириш стратегияси ва йўналишлари, босқичларини белгилаб беради ва маълум тарихий характерга эга.

**“Турмуш даражаси”** – мамлакат аҳолиси, ижтимоий гуруҳлар, оилалар, инсон моддий, маънавий ва ижтимоий эҳтиёжларини қондириш даражаси (меъёри)ни тавсифловчи тушунча. **Турмуш даражаси** кишилар эҳтиёжининг таркиби ва ривожланиши, шу билан бирга, уларни қаноатлантириш учун фойдаланиладиган турмуш неъматлари ва хизматлар миқдори, сифати билан ҳам алоқадор бўлиб, жамиятнинг иктисодий, ижтимоий ва сиёсий тузилиши билан белгиланади.

**Турмуш сифати** – жамият фаровонлиги даражасини намоён этувчи ва моҳиятига кўра унинг ўлчови ҳисобланувчи тушунча. *Турмуш сифати* – инсоннинг ижтимоий эркинлиги, ҳар томонлама ривожланиш имконияти, ўз иқтидори ва турмуш режаларини амалга ошириш даражасини ифода этувчи турли ижтимоий тизимлар ва тузилмалардаги мавқеининг мужассам интеграл характеристикаси. Бу инсонга ўз эҳтиёжларини қондириш учун жамият томонидан берилган моддий, ижтимоий, маданий ва маънавий кадриятлар мажмуи ва сифати. *“Турмуш сифати”* тушунчаси турмуш даражаси, турмуш йўсини, турмуш тарзи, ҳаётини тартиби, ижтимоий меъёрлар ва андозалар тушунчалари билан муқояса қилиб қўлланади ва очилади.

Аҳоли турмуш даражаси кўрсаткичлари<sup>80</sup>

БМТ концепцияси	Швед модели	Француз модели
1. Сихат-саломатлик.	1. Меҳнат ва меҳнат шароити.	1. Аҳоли сони ва таркиби, меҳнат ресурслари ва меҳнат шароити.
2. Озик-овқат истеъмоли.	2. Иктисодий имкониятлар.	2. Даромадлар тақсимланиши ва улардан фойдаланиш.
3. Таълим.	3. Сиёсий имкониятлар	3. Фаолият кўрсатиш шароитлари.
4. Иш билан бандлик ва меҳнат шароитлари.	4. Мактаб таълими.	4. Турмуш даражасининг ижтимоий жиҳатлари.
5. Уй-жой шароити.	5. Соғлиқни сақлаш ва тиббий ёрдамдан фойдаланиш.	
6. Ижтимоий таъминот.	6. Ижтимоий имкониятлар.	
7. Кийим-кечак.	7. Уй-жой.	
8. Дам олиш ва бўш вақт.	8. Истеъмол.	
9. Инсон ҳуқуқлари.	9. Бўш вақт ва уни ўтказиш.	

Турмуш сифати концепцияси инсон жамоаларининг жисмоний, ақлий ва ижтимоий баркамоллигини белгиловчи шартларни шакллантиради. Бу ерда гап фақат турмуш сифати (овқатланиш, уй-жой, иш билан бандлик, таълим даражаси)ни баҳоловчи объектив омиллар ҳақида эмас, балки инсон томонидан ўзининг фаровонлиги, бахт, қониқиш, роҳат каби тушунчаларни субъектив ҳис этиш тўғрисида ҳам бормоқда. Масалан, соғлиқ даражаси, оилавий муносабатлар, иши, моддий аҳволи, яратувчанлик қобилияти ва ҳоказолардан қониқиш, ҳаётдан қониқиш ҳосил қилишнинг муҳим компоненти ҳисобланади. Шундай қилиб, турмуш сифати концепцияси инсоннинг атроф-муҳит билан ўзаро муносабатларини ҳам ўзаро ўз ичига олади. Бу муносабатлар эҳтиёжларнинг қондирилганлиги ва мавжуд имкониятларнинг қутилган имкониятларга мослиги даражасини характерлайди.

Турмуш даражаси аҳоли ҳаёт фаолиятининг маълум бир қирраси тўғрисида тасаввур берадиган кўрсаткичлар тизими билан белгиланади. Турмуш даражаси тўғрисида батафсил маълумот олиш учун аҳоли даромадлари ва эҳтиёжлари, истеъмол даражаси ва таркиби, уй-жой, мол-мулк, маданий-маиший буюмлар ва бошқа имкониятлар билан таъминланганлик даражасини чуқур ўрганиш лозим. Турмуш даражаси концепцияси инсон фаолиятининг алоҳида

<sup>80</sup> Джуманова Р.Ф. Аҳоли турмуш даражаси: кўрсаткичлари ва уни ошириш йўллари// Иктисод фанлари номзоди олиш учун дисс. автореферати. –Т. 2008 – 11 б.

кирраларини характерлайди. Таъкидлаш керакки, барча таснифлашлар ўртасида узвий алоқа мавжуд. Улар бир-бирини тўлдиради, аммо мутахассисларнинг фикрича, комплекс баҳолаш учун интеграл кўрсаткичлар тизими зарур бўлади. Ҳозирда асоси турлича бўлган турмуш даражаси концепцияларини аҳолининг турмуш даражасини сифатини ҳар томонлама характерлаб берадиган ягона кўрсаткичга келтириш бўйича самарали усул мавжуд эмас, бироқ олимлар шундай усулларни ишлаб чиқиш бўйича жиддий ишлар олиб бормоқдалар.

**“Ҳақиқий даромадлар”** кўрсаткичи пул даромадларидан ташқари натурал даромадларнинг қиймати, муассасаларнинг ижтимоий соҳа учун моддий харажатлари кўринишидаги даромадлар, аҳолининг кимматбаҳо қоғозлари, жамғармалари ҳисобга олинади. Аҳолининг ҳақиқий даромадлари индекси жон бошига тўғри келадиган даромадлар динамикасини, моддий неъматлар, хизматлар, тарифлар баҳоларининг, солиқлар ва мажбурий ажратмаларнинг ўзгаришини ҳисобга олган ҳолда ифодалайди. Кейинги йилларда янги – **“Ихтиёрдаги ҳақиқий даромад”** (солиқлар ва мажбурий ажратмалар чиқариб ташланиб, инфляция суръатларини ҳисобга олган ҳолдаги пул даромадлари) ишлатилмоқда.

Бу икки кўрсаткичнинг фарқи ҳақиқий ихтиёрдаги даромад – миқдор кўрсаткичи, жон бошига тўғри келадиган ўртача ҳақиқий даромад эса аҳоли жон бошига тўғри келадиган даромадларнинг ўртача миқдори эканидан ташқари, уларни ҳисоблаш методикаси ҳам турлича. Аҳолининг турмуш даражасини ифодалаш учун жаҳондаги турли мамлакатларда турлича мезонлар қўлланилади. Улар орасида **минимал истеъмол бюджети, камбағалчилик, мутлақ ва нисбий камбағалчилик** кўрсаткичлари кенг фойдаланилади.

**Минимал истеъмол бюджети** – шахснинг ривожланиши учун зарур бўлган маънавий ва моддий эҳтиёжлар истеъмолининг ижтимоий асосланган минимал даражасини таъминлайдиган истеъмол товарлари ва хизматлари турларининг қиймати.

**Камбағаллик кўрсаткичи** – аҳолининг турмуш даражасини баҳолаш учун фойдаланиладиган мезонлардан биридир. Камбағаллик – турмуш кечириш, меҳнат лаёқатини сақлаб туриш, авлодлар узвийлигини давом эттириш учун зарур бўлган энг кам эҳтиёжларни қондириш имкониятига эга бўлмаган шахс ёки ижтимоий гуруҳлар иқтисодий аҳолининг кўрсаткичидир.

Жаҳон амалиётида камбағаллик даражасини таърифлашга ёндашишда учта асосий концепция: мутлақ, нисбий ва субъектив камбағаллик концепциясидан фойдаланилади. **Мутлақ камбағаллик концепцияси** – шахс ёки оқилона минимал ҳаётий эҳтиёжларини таъминлаш учун зарур бўлган даромадни таърифлашга асосланади. Ўзбекистонда инсоннинг минимал эҳтиёжларини таърифлаш учун

шундай тирикчилик минимуми белгиланганки, уни ҳисоблаб чиқишда калориялар, оксиллар, ёғлар ва углеводлар зарурий истеъмолнинг физиологик меъёрларидан фойдаланилади.

**Нисбий камбағаллик концепцияси** – асосий мезон сифатида инсоннинг минимал эҳтиёжларидан эмас, балки унинг фаровонлиги кўрсаткичларининг у ёки бу мамлакатда устунроқ келувчи моддий таъминланганлик даражаси билан бўладиган нисбатидан фойдаланади. Бундай ёндашишда даромадлари мамлакат бўйича ўртача даромаднинг муайян улушидан ошмайдиганлар камбағал ҳисобланади.

**Камбағалликнинг субъектив концепцияси** – ижтимоий мақбул турмуш даражаси учун зарур бўлган ресурсларни субъектив таърифлашга асосланган. **Аҳолининг турмуш даражасини қуйидаги тўрт кўрсаткич билан ажратиш мумкин:**

❖ **тўқ турмуш даражаси** – инсоннинг ҳар томонлама камол топишини таъминлайдиган неъматлардан фойдаланиш;

❖ **нормал даража** – инсоннинг жисмоний ва ақлий куч-қувватини тўла тиклаш учун қулай шароитларни таъминлайдиган илмий асосланган меъёрлар бўйича оқилона истеъмол қилиш;

❖ **камбағаллик** – меҳнат учун ресурсларни қайта яратишнинг қуйи чегараси сифатидаги иш қобилиятини сақлаш даражасида неъматларни истеъмол қилиш;

❖ **қашшоқлик** – истеъмол қилиниши инсоннинг яшаш қобилиятини сақлаш имкониятигини берадиган неъматлар ва хизматларнинг биологик мезонлар бўйича йўл қўйилмайдиган минимал турларини истеъмол қилиш.

Қашшоқлик ўз навбатида иккига бўлинади:

– **мутлақ қашшоқлик** – даромадларнинг умуман йўқлиги ёки шахснинг (оиланинг) минимал турмуш эҳтиёжларини қондириш учун зарур даромаднинг йўқлигидир. Мутлақ қашшоқлик кўпроқ дайдилар, бошпанасизлар ва шу қабилар орасида учрайди.

– **нисбий қашшоқлик** – мамлакат шароитида яшаш минимуми бюджетидан кам бўлган даромадлар миқдори билан аниқланади. Жаҳон амалиётида эса бу кўрсаткич мамлакат бўйича ўртача даромадларнинг 40-60 фоизидан кам бўлган даромадларга нисбатан қўлланилади.

Камбағаллик, қашшоқлик тушунчаси маълум маънода нисбийдир. Айтайлик, водопроводсиз, марказий иситиш тармоғидан ва электрдан бебаҳра кун кечираётган оилани сиз қашшоқ деб ҳисоблаган бўлармидингиз? Ўрта асрларда кироилларнинг оилалари шу алфозда яшашган, ўшанда уларни ҳеч ким қашшоқ деб атамаган албатта. Ҳозирги Қўшма Штатларнинг ана шу қулайликлардан маҳрум бўлган ҳар қанақа фуқаросини таърифлаш учун «қашшоқ» дан бошқа сўз

ишлатиб бўлмайди. Гап шундаки, АҚШ – жуда ҳам бой мамлакат, дарҳақиқат, шундай бой, бадавлатки, унинг энг камабағал, қашшоқ одами ҳам касаллик ва ёлчиб овқатланмасликдан умри хазон бўлаётган кишилари қашшоқ ҳисобланувчи бошқа мамлакатларнинг аҳолисига нисбатан тўқ, тўкин турмуш кечираётир. Шунга қарамай, америкаликларнинг орасида четдан ёрдам олмаса, ярим оч ҳаёт кечиришга мажбур бўладиганлар ҳам бор. Яшаш шароити мутлақо канаотлангирмайдиган оилалар ҳам йўқ эмас. Умуман турар жойи, бошпанаси йўқлигидан кўчаларда ётиб кун кечираётганлар учрайди.

**Рақамларга назар ташлайдиган бўлсак**, «Америкаликнинг 7 кишидан 1 таси камбағалчиликда яшайди»<sup>81</sup>. «2018 йилда аҳолининг 20 % - ёки 50 миллион аҳолиси камбағалчиликда яшаган»<sup>82</sup>. «2018 йилда эса, 43.1 миллион аҳоли қашшоқликда яшаган. Камбағаллик кўрсаткичи 2018 йил учун 14.5% бўлган. 2018 йилда, 16.5 миллион болалар ёки 21.7% қашшоқ, бу ҳар 5 та болалардан 1 таси қашшоқликда яшаган»<sup>83</sup>.

Одамни камбағал, қашшоқлар гуруҳига кўшиш учун унинг оиласи олган даромад миқдори асос бўлади. Ҳукумат оилани асосий озик-овқат маҳсулотлари билан таъминлаш учун қанча пул кераглигини ҳисоблайди ва чиққан сонни учга кўпайтиради. Ҳосил бўлган миқдор қашшоқлик чегараси бўлиб, даромади шу чегара даражасига етмайдиган оилалар камбағал, қашшоқ деб ҳисобланади. Қашшоқлик АҚШ ҳукумати томонидан белгиланади ва оила катталиги ва оила аъзоларининг ёшга кўра фарқи асос қилиниб олинади. Масалан, «**2018 йилда, оиланинг бир аъзоси учун 15,000 доллар бўлса, икки киши учун, ўртача 20,000 доллар бўлган**»<sup>84</sup>.

“Жаҳон банкининг қашшоқлик бўйича глобал ахборот бериши бугунги кунда асосий манба ҳисобланади ва Халқаро қашшоқлик чегарасини белгилаб беради. Бу камбағаллик чегараси 2015 йилда қайта кўриб чиқилган бўлиб - бир киши, у кунига камида 1.90 долларга яшаётган бўлса қашшоқликда яшаётган ҳисобланади”<sup>85</sup>.

**Қашшоқликни тугатиш учун ҳам бир қанча ечимлар бор:**

1. Янги касбларни яратиш.
2. Аёлларни ўқитиш.
3. Иш ҳақини ошириш.
4. Микромолиялаш.
5. Гендер тенгликни таъминлаш.
6. Давлат харажатларини шаффофлигини таъминлаш.

<sup>81</sup> <http://www.ampleharvest.org>

<sup>82</sup> <http://www.usnews.com>

<sup>83</sup> <http://www.povertyusa.org>

<sup>84</sup> <http://www.povertyusa.org>

<sup>85</sup> <https://ourworldindata.org>



7. Миллий қарзларни бекор қилиш.

8. Соғлиқни сақлаш учун имконият яратиш.

9. Тоза сув ва санитария муаммосини ҳал қилиш.

10. Айниқса, чакалоқларнинг озикланишига эътибор қаратиш.

Агар бу чоралар қўрилса «1981 йилда дунё аҳолисининг 43%, 2000 йилда 29%, 2011 йилда 14% экстремал қашшоқликда яшаган бўлса», «2030 йилга бориб бу кўрсаткич 4.8%»<sup>86</sup>ни ташкил қилади.

Узоқ йиллар давомида иктисодий ўсишга эришиш инсон ва бутун жамиятни ривожлантиришга олиб келади, деб ҳисобланган. Бундай ёндашув асосида ишлаб чиқариш даромадларни кўпайтиради, юқори даромад эса, ўз навбатида, иктисодий фаровонликни оширади, деган фикр ётарди.

Иктисодий ўсиш иктисодий ривожланишнинг синоними эмаслигини англаш жаҳонда иктисодий-сиёсий беқарорлик ва аҳолининг камбағаллиги кўпайиши билан чуқурроқ анлана бошланди. Айрим ривожланаётган мамлакатларнинг амалиёти ишлаб чиқариш ривожланиб бораётган шароитларда ҳам одамларнинг турмуши оғирлашиши мумкинлигидан далолат берарди. Ушбу мамлакатларда иктисодий ўсиш суръатлари юқори бўлишига қарамадан тенгсизлик, аҳолининг иш билан тўлиқ банд бўлмаслиги ва оммавий қашшоқлик кўзга ташланарди. Ҳолбуки, бошқа мамлакатлар миллий даромадлари миқдори нисбатан юқори эмаслигига қарамадан, турмуш даражасини оширишда коникарли натижаларга эришардилар.

Иктисодий ўсиш ўз-ўзидан ресурслар адолатли тақсимланишини таъминланмаслиги тобора ойдинлашарди. Бундай адолат тақсимлашга фуқаролар тенглигини таъминлаётган, шу жумладан таълим ва соғлиқни сақлаш соҳасида мақсадли дастурларни амалга ошираётган давлатларнинг ҳукуматлари муваффақ бўлаётган эди. Иктисодий жиҳатдан бой бўлган, даромад даражаси юқори мамлакатларда эса жиноятчиликнинг ўсиши, атроф муҳитнинг ифлосланиши, турли касалликларнинг тарқалиши, аҳоли ижтимоий ҳолатнинг ёмонлашиши каби салбий ҳодисалар кўзатиладди.

XX асрнинг 70 - йилларида ишлаб чиқилган иктисодий концепцияларда иктисодий ва ижтимоий ривожланишнинг ўзаро боғлиқлиги, даромад ва неъматларни тақсимлаш муаммоларига эътибор қўйилди.

Бунинг натижасида “ўсиш ҳисобига қайта тақсимлаш” номини олган концепция пайдо бўлди. Ушбу концепциянинг мақсади одамлар, биринчи навбатда аҳолининг ночор қатламлари турмуш шароитларини меҳнат сизими юқори бўлган ишлаб чиқаришларни кенгайтириш, яъни

<sup>86</sup> <https://ourworldindata.org>

бу билан ялпи ички маҳсулот, иш хаки ва аҳоли даромадларини ошириш, давлат томонидан ижтимоий соҳани кенг кўллаб-қувватлашни таъминлашга қаратилди.

XX асрнинг 80-йиллари бошларига келиб иқтисодий ўсиш қадрият деб эътироф этила олмаслиги тўғрисидаги хулосага келинди. Ушбу даврда кўпгина мамлакатларда иқтисодий ўсиш суръатлари пасайди ва таркибий инкироз юз берди. Шунинг учун ривожланиш сиёсатида давлат қарзи ва харажатларини қисқартириш, иқтисодий ўсиш суръатлари пасайишига барҳам бериш каби сифат жиҳатдан янги устуворликлар биринчи ўринга кўтарилди. “Таркибий қайта куриш” ва иқтисодиётнинг либераллаштирилиши аввалроқ илгари сурилган инсон капитали назариясига эътиборни кучайтирди. Юқорида қайд қилинганидек, ушбу назарияни асосига таълим, соғлиқни сақлаш, касбий тайёргаликка инвестициялар киритишнинг иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқлиги асослаб берилган, инсонга ишлаб чиқаришнинг энг муҳим омили сифатида қараларди.

Ана шундай сиёсатга жавобан ЮНИСЕФ “Инсонни қайта куриш” ҳужжатини эълон қилди. Унинг муаллифлари – Андрей Жованни Корнеа, Френсис Стюарт, Ричард Жолли таркибий иқтисодий ўзгартиришларни инкор этмаган ҳолда Халқаро валюта фонди ва Жаҳон банкни қашшоқлик муаммолари ва инсоннинг турмуш шароитларини яхшилашга кўпроқ эътибор беришга даъват қилди. Бундай ёндашувнинг асосий принципи ижтимоий ҳимоя чоралари таркибий қайта куриш стратегиясига қўшимча восита сифатида қаралмаслиги зарурлигига қаратилган эди. Шу билан бирга инсон эҳтиёжларига йўналтирилган, узоқ муддатли истикболга мўлжаллаб тузилган янги комплекс ривожланиш механизмини ишлаб чиқиш таклиф этилди.

1987 йилда Бирлашган Миллатлар Ташкилотининг Ривожланишни режалаштириш бўйича қўмитаси ўзининг 1988 йилдаги маърузасида таркибий қайта куришнинг инсонга чиқимларини қараб чиқиш тўғрисида қарор қабул қилди. Ана шу қарор Маҳбуб ул-Ҳақ, шунингдек К.Гриффин ва Ж.Найт раҳбарлигида тадқиқотлар ўтказиши учун рағбат бўлди.

Бунинг натижасида жаҳондаги турли мамлакатларда турмуш сифатини баҳолаш учун Покистонлик иқтисодчи Маҳбуб ул-Ҳақ бошчилигидаги БМТ экспертлар гуруҳи томонидан инсон фаровонлиги ва ривожланиш индекси (**Human development index, ИФРИ**) интеграл кўрсаткич ишлаб чиқилди. Мазкур индекснинг концептуал таркиби **Амартия Сен** изланишлари асосида яратилган.



**Амартия Кумар Сен** (Amartya Kumar Sen, 1933 йилда туғилган) – хиндистонлик иқтисодчи, “фаровонлик иқтисодий назариясига хиссаси учун” 1998 йилги Нобель мукофоти лауреати. Асосий асарлари: “Камбағаллик ва очлик” (“Poverty and Famines”, 1981), “Тенгсизлик муаммосига қайтиш” (“Inequality Reexamined”, 1992), “Ривожланиш эркинлик сифатида” (“Development as Freedom”, 1999).

А.Сен ривожланиш жараёнини фақат моддий ёки иқтисодий фаровонликнинг ортиши нуктаи назаридан эмас, балки инсон имкониятларини кенгайтириш жараёни сифатида таҳлил этди. Унинг нуктаи назарига кўра, жамиятдаги турмуш даражасини даромадларнинг ўртача даражасига қараб эмас, балки одамларнинг ўзлари муносиб деб ҳисоблаган ҳаёт кечиришлари учун мавжуд имкониятлари бўйича баҳолаш лозим. Ҳиндистонлик иқтисодчи ижтимоий ривожланишнинг мақсади ишлаб чиқаришни чексиз кўпайтириш эмас, балки одамларнинг кўпроқ иш бажариш, билимларни эгаллаш, узоқ умр кўриш, касалликлардан ҳоли бўлиш ва ҳоказолар учун имкониятлар яратишда деб ҳисоблади: *“Баҳолаш тизимининг энг муҳим вазифаларидан бири – инсон қадриятларини ҳисобга олишдир. 1980 йилларда ва ундан кейин “инсонни ривожлантириш” вазифасини мазкур муаммони энгли равишда қараб чиқиш ҳамда ҳаётимизда энг қатта аҳамиятга эга бўлган эркинликлар ва имкониятларни кенгайтиришга алоҳида эътибор бериш зарур. Вазият тақозоси билан одамлар имкониятлари чегаралаб қўйилган ҳаётий доираларни кенгайтириш ҳозирги даврда инсонни ривожлантиришнинг асосий вазифаси ҳисобланади”<sup>87</sup>.*

А.Сен концепциясида ривожланиш марказида инсон бўлган жараён сифатида қаралади. Кейинчалик бу ва бошқа ғоялар Бирлашган Миллатлар Ташкилоти Ривожланиш дастурининг экспертлар гуруҳлари томонидан бирлаштирилиб, **инсоний ривожланиш концепцияси** асосини ташкил этди. Мазкур ёндашув 1990 йилги Инсонни ривожлантириш тўғрисидаги глобал маърузада ўз ифодасини топди. Унда таракқиёт натижаларининг инсон билан ҳамоҳанг бўлиши кўзда тутилади, моддий бойлик (ялпи миллий маҳсулот) билан бирга соғлом ҳаёт, саводхонлик, демократик институтлар билан биринчи ўринга қўйилади (айрим давлатлар камбағал бўлишига қарамай, бу соҳада юқори натижага эришмоқдалар ва аксинча) ҳамда «ижтимоий ривожланиш индекси» (ИРИ) билан ўлчанади.

**Инсон фаровонлиги ва ривожланиш** индексини ҳисоблаб чиқишда қуйидаги кўрсаткичлар инобатга олинади:

<sup>87</sup> Амартия Сен. Развитие как расширение человеческого выбора, 1989.

1) инсон туғилган пайтда кутилаётган ўртача умр кўриш – бу чакалоқ туғилган пайтда аниқ ёш гуруҳлари учун ўлим кўрсаткичлари унинг бутун ҳаёти давомида ўзгармай қолиши назарда тутилган умр кўриши давомийлиги;

2) таълим индекси: а) таълим олишнинг ўртача давомийлиги – 26 ва ундан катта ёшдагилар таълим олган ўртача давр. Буни ҳисоблаб чиқиш учун аҳоли саводхонлик даражаси ҳамда таълим ҳар бир даражасининг назарий давомийлиги асос қилиб олинади; б) таълим олишнинг кутилаётган давомийлиги – мактабда ўқиш учун расмий белгиланган ёшга етган боланинг агар аҳолини таълим билан қамраб олиш кўрсаткичлари сакланиб қолган тақдирда таълим олиши мумкин бўлган даврдир;

3) муносиб турмуш даражаси – бу ишлаб чиқариш давомида ва ишлаб чиқариш омилларига эгалик қилинганда иқтисодиётнинг жамланма даромадидан ўзгаларга тегишли ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланганлик учун чиқариб ташланган қисмининг Халқаро долларга конвертация қилиниб, мамлакат аҳолисининг ўртача йиллик сонига бўлинган улушидир. Мазкур кўрсаткич аҳоли жон бошига ялпи миллий даромаднинг (ялпи ички маҳсулотнинг) харид қилиш қобилияти паритети бўйича АҚШ долларидан баҳоланади.

### 12.3. Аҳоли пул даромадлари.

ЯИМнинг пул шаклидаги қиймати жамиятнинг даромади сифатида тақсимланганда барча иқтисодиёт иштирокчиларининг даромадлари ҳосил бўлади. Даромад иқтисодиёт иштирокчисининг ЯИМдаги ҳиссаси бўлиб, бу уларга пул шаклида тегади. ЯИМ тақсимланганда аҳоли даромади, фирма даромади, давлат даромади ҳосил бўлади. Аҳолига теккан даромад унинг ихтиёрига келган турли пул тушими (иш ҳақи, фойда, нафақа, пенсия, стипендия, ижара пули, дивидент, заём ва лоторея ютуғи, томорқадан келган пул қабилар) дан иборат бўлади. Даромадлар тақсимот қонунига биноан шаклланади.

Бозор иқтисодиётида амал қиладиган тақсимот қонунига кўра кишилар жамиятда яратилган маҳсулот ва хизматлардаги улушини, ўз ресурсларини миқдори ва нақадар самарали ишлата олишларига қараб даромадга эга бўладилар. Тақсимот қонунига кўра, ҳар бир кишининг даромади унинг товарлар ва хизматлар яратишга қўшган ҳиссасига боғлиқ бўлади. Бундай даромад бозор даромади деб юритилади. Аммо, инсонпарварлик тамойилидан келиб чиқадиган нобозор даромади ҳам бўлиб, у ишлаб топилмайди, балки ёрдам шаклида мухтожларга берилади. Бу биринчидан, иқтисодий имкониятларни, иккинчидан ночор аҳолининг мухтожлигини ҳисобга олади. Мухтожлар ишламаса ёки кам ишласалар-да давлат, жамоат ташкилотлари ва фирмалар томонидан бериладиган нафақага эга бўладилар.

Бозор даромадлари 3 гуруҳга бўлинади:

а) меҳнатдан келган даромад;

б) тадбиркорликдан келган даромад;

в) мулкдан келган даромад.

**Меҳнатдан келган даромад** – бу ёлланиб ишловчилар даромади бўлиб, иш ҳақи ва турли фойдадан ажратилган мукофотлардан иборат бўлади.

**Иш ҳаққи** – бу кўпчилик аҳолининг асосий даромади бўлиб бу тирикчилик ўтказиш ва пул жамғармасини ҳосил этиш учун ишлатилади. Иш ҳақи 3 қисмдан иборат: асосий иш ҳақи, мукофот тарзидаги (бонус) иш ҳақи ва белгиланган иш вақтидан ортиқча ишлаганлик учун бериладиган пул тўловидан ташкил топади.

Ишловчининг кўлига нима тегишига қараб умумий иш ҳақи ва соф иш ҳақи бўлади. Умумий иш ҳақини ишловчи ҳисобига ёзилган иш ҳақи деса ҳам бўлади. Соф иш ҳақи ялпи иш ҳақидан хар хил тўловлар (солиқлар, бадал пули ва х.к.) чегириб ташлангандан сўнг қоладиган иш ҳақи, яъни ишловчининг кўлига теккан иш ҳақидир.

Иш ҳақининг миқдорига 3 омил таъсир этади:

а) Иш кучига талаб ва унинг таклифи. Меҳнатга талаб ошганда иш ҳақи кўпаяди, меҳнат таклифи ошганда эса иш ҳақи камаяди. Меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф тенглашган тақдирда иш ҳақи бир меъёردа сақланади;

б) Меҳнат унумдорлиги. Иш билан бандлик шароитида, иш ҳақи меҳнат унумдорлиги ошса- кўпаяди, у пасайса, аксинча, камаяди.

в) Бозор учун ишлай билиш. Иш ҳақи умуман ишлаганлик учун эмас, балки бозор талабига мос равишда бажарилган меҳнат учун берилади. Товарлар бозорбоб бўлиб, яхши сотилса иш ҳақи кўпаяди, улар бозорда ўтмай қолса иш ҳақи камаяди ёки уни тўлаш имкони бўлмайди.

Тадбиркорлик даромади фойда шаклига киради. Тадбиркорларнинг пул сарфлаб бизнесни юритгани учун уларга тегадиган пул даромади фойда ҳисобланади. Аҳоли даромадлари таркибида фойданинг ҳиссаси катта бўлмайди, чунки тадбиркорлик билан гоят озчилик шуғулланади. Кўп ерда унинг даромадлардаги ҳиссаси 15–20 % ташкил этади.

Фойданинг асосий қисмини тадбиркорлар олади, лекин унинг бир қисмини ишчилар ва хизматчилар мукофот тарзида олади. Мукофотнинг миқдори фойдани топишда ходимларнинг нақадар иштирок этишига боғлиқ бўлади. Топмененжерлар олган гоят катта бонусларни – олтин парашютлар деб юришади.

**Мулкдан келадиган даромад** дивидент, фоиз ва ижара ҳақидан иборат бўлади. Дивидент фойданинг тақсимланиши натижасида унинг бир қисмини акция эгаларига берилишни билдиради ва улар даромадга

айланади. Дивидентни кичик акциядорлар, яъни оддий ишчи ва хизматчилар ҳам олади. Агар акциядорлар қанчалик кўп бўлса ва акционер корхона қанчалик рентабель бўлса, шунчалик дивидент ҳам кўп бўлади. Акциялар сотилган чоғидаги курс даромади ҳам аҳолига тегади.

**Фоиз** – пул эгаси ўз пулини ўзгаларга қарзга бергани учун оладиган даромади. Фоиз қарзга берилган пул суммасига нисбатан улуш даражасида белгиланади. Фоизнинг миқдори унинг даражаси ва қарзга берилган пул миқдорига боғлиқ. Фоизнинг даромадлардаги ҳиссаси ортиб боради, чунки аҳоли пулнинг бир қисми тирикчилик харажатларидан ортиб қолиб, даромад кўриш учун банкга кўйилади. XX аср мобайнида АҚШда фоизнинг аҳоли ялпи даромадидаги ҳиссаси 2 марта ошганлиги маълум.

**Ижара ҳақи** – кўчмас мулк ва ер эгаларининг ўз мулкни муқобил ишлатишдан олган даромади. Ер, иморат, иншоат, квартира, уй ва бошқалар сотиш ўрнига ижарага берилиб, ундан даромад кўрилади. Улар муқобил ишлатилганда ортиқча даромад топилади. Масалан, уйни ижарага бериб, ҳар ойда 500 минг сўм даромад кўрилади. Уйга талабдорлар кўпайганда уни янгидан 600 минг сўмга ижарага берилади. Олдинги ва кейинги пул тушими орасидаги 100 минг сўм фарқи мулкни муқобил ишлатиш беради. Кўчмас мулк эгалари кўпайган сари ижара ҳақи суммаси ҳам ортиб боради. Мулкни кредитга олиб ҳам ижарага берилади, чунки ижара ҳақи кредитнинг фоиз тўловида кўп бўлади.

Ижара ҳақи даромад сифатида 2 қисмдан иборат бўлади. Биринчи қисми мулк эгаси уни саклаш ва сифатини ошириш учун (масалан, ерга сув чиқариш, унинг захини кочириш, уйни таъмирлаш ва суғурталаш учун) қилинган сарфни коплайди. Қолган қисми эса мулк эгасига соф даромад бўлиб тегади.

Пенсия даромаднинг махсус тури бўлиб, у икки хил бўлади:

1) Қарилик, яъни меҳнат пенсияси илгари ишлаб топилган, лекин берилиши кечиктирилган даромадларга киради. Ҳар бир киши ишлаган кезларида топилган пулнинг бир қисмини пенсия жамғармасига ўлказиб боради, бу пул ходим пенсияга чиққач унга маълум меъёردа қайтарилади.

2) Социал (ижтимоий) пенсия ишлаб топилган пул бўлмай, ўзини ўзи боқа олмайдиган кишиларни моддий таъминлаб туриш учун ажратилган пулдир.

Пенсиянинг даромадлардаги салмоғи аҳоли таркибидаги қарияларнинг сонига боғлиқ. Аҳоли таркибида қариялар сони қанчалик кўп бўлса, пенсиянинг даромадлардаги салмоғи шунчалик катта бўлади.

Нафақа даромаднинг махсус тури бўлиб, ижтимоий ёрдамга мухтожларга, одатда, камбағалларга ва вақтинча ишсиз қолганларга давлат, фирмалар ёки хайрия ташкилотлари берадиган пулдан иборатдир. Нафаканинг миқдори молиявий имкониятларга боғлиқ. Жамият қанчалик бой бўлса, шунчалик нафақа пули ҳам кўп бўлади ва аксинча.

Стипендия даромад тури бўлиб, ундан талабалар фойданалади, амалда бу ёрдам пули бўлиб, уларнинг келажакда наф келтириши этиборга олиб берилади. Стипендияни давлат ёки фирмалар, ўқиш учун контракт пулини берганлар тўлайди. Барча даромад турлари ялпи даромадни ҳосил этади. Бу барча хонадонлар даромади ҳисобланади. Хонадоннинг ялпи даромади унинг мақомига қараб миқдоран ва таркибан фарқланади. Бир хонадон даромади катта бўлса, бошқасиники кичик бўлади. Бундан ташқари хонадон қайси даромадининг устиворлиги билан ҳам фарқланади. Бизнесчилар даромадида фойда устивлр бўлса, ишчи, хизматчи даромадида иш ҳақи асосий ўрин эгаллайди. Бир даромад шакли устивор бўлган ҳолда бошқа даромадлар у билан ёнма ён туради. Масалан, ишчи ёки тадбиркор хонадонидида иш ҳақи ва фойда асосий даромад бўлган ҳолда пенсия ва стипендия каби даромадлар ҳам бўлади.

Пул даромади қандай усулда топилганлиги ёки бошқалардан олинганлигига қараб икки хил бўлади – бу ҳалол ва ҳаром даромаддир. Ҳалол даромад – бу бозор қоидаларига биноан ишлаб топилган ёки ёрдам ва хайрия шаклида ўзгалар ўз розилиги билан берилган пулдир. Ҳаром даромад бозор иқтисоди қоидаларига зид равишда топилган ва ўзгалар ҳақиға хиёнат қилиб олинган пулдир. Ҳалол даромад руҳсат этилган ва зарурлиги учун ҳақ тўланадиган иш билан шуғулланиб топилади. Масалан, тадбиркорлик қилиб, ёлланиб ишлаб ва элга хизмат кўрсаткани учун олинадиган фойда, иш ҳақи, пенсия ҳалол даромад ҳисобланади. Қаллоблик, ўғрилиқ, порахўрлик, босқинчилик қилиб биров ҳақини ўзлаштириб топилган даромад ҳаром ҳисобланади. Уларнинг яққол намунаси нарқобизнес ва одам савдосидан топилган пулдир. Ҳаром даромадлар бозор иқтисодиётидаги тақсимлаш қонунига ҳилоф асосида юзага келади.

## ХУЛОСА

Бозор иқтисодиётининг қонун қоидалари борки, булар нимани, қанча ва қандай ишлаб чиқариш зарур деган муаммони ҳал этишни таъминлайди, бунга муқобил танлов орқали эришилади, яъни чекланган ресурслар шароитида эҳтиёжларни тўлароқ қондириши йўлидан борилади. Қонун-қоидалар иқтисодий иштирокчилари учун экстреналий, яъни ташқи куч бўлиб буларни менсимаслик мумкин эмас, уларни ҳисобга олиб иш юритганлар ютиб чиқса, уларни назар-писанд қилмаган иқтисодий жиҳатдан жазоланади, яъни пул йўқотишга маҳкум этилади.

Аммо бу кишилар иқтисодий қонунлар тақозаси олдида мутлақо ожиз, уларнинг қўлидан ҳеч нарса келмайди деган гап эмас. Товар ишлаб чиқарувчилар ҳам, истемолчилар ҳам иқтисодиёт илмига таяниб, қонунларни идрок этиш, ўз фаолиятини буларга биноан ташкил этишлари мумкин. Бунинг учун улар иқтисодий ахборотларни атрофлича ўрганиб, иқтисодий вазиятга тўғри баҳо бериб ўз фаолиятини юргизишлари талаб этилади.

Маржинал нафлилик қонуни товарга талабнинг унинг нафлигига боғли эканлиги билдирганидан бозорга доимо харидор учун нафлилиги юқори яъни сифатли товарни қиқриш зарурлигини тақозо этади. Шунга биноан бозор тўйилган сари қўшимча чиқариладиган товарлар нафлиги пасайишга мойил бўлишини назарда тутиб товарларни модификациялаш, янги товарларни чиқариб товарлар таркибини диверсификациялаш керак бўлади, акс ҳолда товар сотишни кўпайтириб бўлмайди .

Талаб қонунига биноан товарга талаб унинг нархига тескари мутоносабликда бўлишини этиборга олиб товарларни сотилишини кўпайтириш учун бозорда харидорларга маъқул буладиган нархларни тақдим этишга тўғри келади. Аммо харид қобилятининг белгилловчи даромад миқдори ҳам борки бу нарх ошган тақтирда ҳам харидни кўпайтириш имконини беради, аммо бунинг учун даромад нархдан жадалроқ ўсиб бориши талаб қилинади. Даромадни нархга таъсири бозорда даромад самарасини ҳосил этади. Шуни ҳисобга олиб даромади ҳархил харидорларга нарҳи ҳархил товарларни таклиф этишга тўғри келади, чунки бу билан товарни нархига қараб танланиши пайдо бўлади, натижада товар сотиш кўпаяди.

Бозорнинг таклиф қонунига кўра нархни ўзгариши таклифни оширади ёки қисқартиради. Таклифни қисқартириш ҳеч гап эмас, аммо уни нархга қараб оширишга дархол эришиб бўлмайди, чунки бунинг учун қўшимча ишлаб чиқариш қувватлари, иш кучи, ошёвий захиралар бўлиши зарур. Бироқ таклиф талабни ўзгаришга қанчалик тез жавоб қайтарса, шунчалик бу маъқулдир . Бозорда талаб ва таклифнинг мувозанати зарур бўладик, бу талаб ва таклифнинг маълум нарх шароитида тенглашуви бўлиб бу харидорлар товарни олиб ўз эҳтиёжларини қондиришни, товар ишлаб чиқарувчилар пул топиб



ишлаб чиқаришни давом этказишларини билдиради. Мувозанат ҳолати бозор учун тенденция, яъни мойилликдир.

Бозор иқтисодиёти бизнесга таянади. Бизнес эса пул тикиб фойда олиш, яъни пулдан пул чиқаришни мўлжалланган фаолият ҳисобланади. Унинг асосий тури тадбиркорлик бўлиб, бу керак товар ва хизматларни яратиб бозорга тақдим этиш орқали фойда топишни билдиради. Тадбиркорликда фойда олишдек мақсад бор. Қоида шундайки, ҳаражатсиз фойда олиб бўлмайди. Фойда рискга бориб бизнесга пул қўйгани ва уни юритгани учун тадбиркорларга тегадиган даромадидир. Унинг миқдори бозор қоидасига кўра товар ва хизматларни сотишдан келган даромад (пул тушимига) тўғри муносабаликда ва ҳаражатлар миқдорига тесқари муносабаликда бўлади. Шу боис бозор талаб қилган товарларни кўплаб чиқариб яхши пуллаш ва ҳаражатларни пасайтириб бориш зарур бўлади. Фойда олиб ишлаш – бу рентабел ишлашдир. Рентабеллик фойда нормасини, яъни кандай сарф қилиб қанча фойда кўрилганлигини билдиради. Фойдани максимумлаштириш унинг массасини (миқдорини) ошириш бўлиб, бунга эришиш учун фойда нормаси- рентабелликни ошириш ва капитални кўпайтириб, ишлаб чиқариш кўламини кенгайтириш зарур. Аммо кўламини ўз чегараси бор, яъни товарларни бозор кўтарадиган миқдордан ошириб бўлмайди. Бизнес рискли иш бўлганидан фойда ўрнига зарар кўриш ҳам бўлиб туради. Товарнинг бозор нархи борадиган тушум ҳаражатларни қоплашга етмай қолганда зарар ҳосил бўлади ва бу банкротликка олиб келади. Аммо банкротлик иқтисодиётни заифлардан тозалайди, бизнесдаги муқобил танловни таъминлайди.

Бизнес хонодонлар талаб эҳтиёжини қондиради, хонодонлар эса ўз хариди билан бизнес учун бозор яратади. Бироқ бу хонодонларнинг бозор талаби, уларнинг харид қобилияти билан чекланганлигини назарда тутиш керак чунки хонодон пулнинг миқдори ва нархларга қараб, товар танловига боради.

Хонодон бозорга меҳнат, моддий ва молиявий ресурсларни тақлиф этиб ҳам иқтисодиётда ўз ўрнини топади. Унинг жамғариш фаолияти инвестиция ресурсларини яратади. Хонодоннинг жамғаришга мойиллиги қанчалик кучли бўлса, шунчалик инвестиция кўп бўлишига этибор қаратиш талаб қилинади.

Хонодон аҳлининг ишлаб пул топиш имконини яратади, бунга кишиларининг нақадар бандлигига боғли, буни эса меҳнат бозорида ҳам талаб ва тақлиф қонуни белгилайди. Талаб ва тақлиф тенглашганда тўла бандликка эришилади. Бозор учун рационал бандлик муҳимки, бу тўла бандликни ва унумдорлиги ва иш ҳақи юқори бўлгач иш билан банд бўлишни билдиради. Бироқ меҳнат бозорида меҳнат тақлифини талабга нисбатан ортиб кетиши натижасида бандлар сони қисқариб уларни бир қисми ишсиз қолади. Ишсизлик бозор учун меҳнат захирасини ҳосил этади, бандларни яхши

ишлаб ўз бандлигини кадрига етишга ундайди, аммо бу умумий даромадни ва шунга кўра бозор талабни қисқартиради, кишиларга катта ташвиш келтиради.

Бозор иқтисодиётининг тану-жони пулдир, чунки ҳамманинг хожатини чиқарувчи иқтисодий курулдир. Пул топишга интилишдек иқтисодий стимулни юзага келтиради, аммо бунинг учун унинг қадри-қиймати барқарор бўлиши талаб қилинади, пулни кадри резервлари билан таъминланади. Пул иқтисодиётга хизмат қилиб туриши учун унинг миқдори етарлича, меёрида бўлиши керакки буни пул муомиласи қонуни белгилайди. Пул керагидан ортиқ бўлганда инфляция юзага келиб, нархлар ошиб кетганидан пул қадрининг пасайиши келиб чиқади. Инфляцияга ҳамма субъектлар дуч келади, аммо бунда уларни адаптация (мослашув) юз беради.

Пул нарх ўлчами. Нарх эса бозорда товарни неча пул туриши бўлиб, кишилар нима қилишини шунга қараб, аниқлаб оладилар. Нарх воситасида сарф-харажат ва эришилган натижа ҳисоб китоб қилинади, нарх билан ишлаб чиқариш рағбатлантиради, нарх билан рақобат қилинади, энг муҳими нарх иқтисодиётни тартиблашга хизмат қилади, нимани қанча ва қандай ишлаб чиқариш бозордан келган нарх сигналига биноан хал этилади. Нархларнинг бирламчи асоси харажатдир, нарх харажатдан паст бўлиши мумкин эмас, акс ҳолда зарар кўрилади ва ҳеч ким зарарига ишлашни хохламайди. Нарх товарни нафлигига ҳам боғли, аммо нархнинг юқори чегараси ҳам борки, бу харид қобилияти бўлиб, нарх бундан юқори бўлмайди. Шу чегарада талаб ва таклиф тенглашган шароитдаги мувозанотли нархлари амал қиладики, буларни эркин рақобатли бозор шакиллантиради. Бу нархлар ҳаммага маъқул бўлганида улар адолатли ҳисобланади. Бироқ бозорда монопол нархлар ҳам борки, булар бозор ҳокимияти монополиялар зўронлиги маъсули бўлиб монопол файда олишга хизмат қилади, адолатсиз ҳисобланади. Нархлар бозор сигнали бўлганидан унга ҳамма мослашиб бориши талаб қилинади.

Рақобат қонуни ҳам борки бу иқтисодиёт субъектлари ни ўз манфати йўлида ўзаро кураши муқарарлигини билдиради. Аммо субъектлар манфати тўқнашмаган аксинча уйғунлашган жойда партнёрлик келиб чиқади. Шу важдан рақобат ҳаммани ҳаммага қарши кураши эмас, балки бирҳил, турдош ва ўринбосар товарларни яратувчилар ва шундек хизматларни кўрсатувчиларнинг ўзаро курашувидир. Рақобат майдони бозор бўлиб бу ерда шундай тартиб ўрнатилганки ўзаро кураш бозорда этироф этилган усуллар билан ва ҳалол бўлиши зарур, бунга ҳамма бозор иштирокчилари амал қилишлари талаб қилинади. Аммо бу мукамал ва номукамал рақобатда турлича кечади.

Рақобат иқтисодиётни ривожлантирувчи куч ҳисобланади, чунки рақобатга ғолиб келиш учун яхши ишлаш керак бўлади. Рақобат

ишбилармонларни танлаб олади, укувсизларни суриб чиқаради, бу билан селектив танлов амалга ошади.

Аммо бунинг учун қулай рақобат муҳити талаб этилади ва бу иқтисодиётнинг либераллик даражасини юқори бўлишини билдиради

Иқтисодиёт субъектларнинг биргаликда ва умумий фаолияти миллий (макро) иқтисодиётни юзага келтиради. Бу миллий ресурсларга таянади, миллий манфатларга хизмат қилади. Унинг ўсиши реал ЯИМ кўпайиши билдиради. Иқтисодий ўсиш ресурс талаб ва ресурс тежам типларга ажралади. Ресурсталаб ўсиш ЯИМни ресурслар сарфини кўпайиши ҳисобига ўсишини билдиради. Ресурстежам ўсиш эса ресурсларни авайлаб ишлатиш йўли билан ЯИМни кўпайтиришни билдиради. Иқтисодий ўсиш самарадорлиги баҳоланганда ресурслар сарфини ўсиши, ЯИМ ўсиши билан қиёсланади.

Бозор иқтисодиёти рискли иқтисодиёт, у циклли бўлиб, тўлқинсимон ривожланади, бир кўтарилиб бир пасайиб туради. Циклли ўсиш иқтисодиётда рецессия ҳолатини юзага келтиради ва бунинг асл сабаби бозордаги жами талаб ва жами таклиф нисбатининг бузулиши бўлиб, буни бозор қонунларини ўзи яратади, лекин ундан чиқиб иқтисодиёт юксалиш босқичига ўта олади.

Рецессия кризис бўлиб иқтисодий тангликни билдиради ва буни тақрорланиб туриши иқтисодий хавфсизликни таъминлашни заруриятга айлантиради ва бу иқтисодиёт ички ва ташқи таҳдидлардан ўзини ҳимоя қилишга қодирлигини билдиради.

Пул иқтисодиётда улкан кучга эга бўлганидан бу ерда пул сектори юзага келадики бу пул оқимлари ҳаракатини-молияни билдиради, бунда фирма, корхона ташкилот, хонадон, давлат ва халқаро ташкилотлар қатнашади. Иқтисодиётни пул билан таъминлашига ўз-ўзини молиялаштириш, бюджетдан ва хомийлар молиялаштириши каби усуллар билан эришилади. Булар орасида ўзини ўзи молиялаштириш устуворлик қилади, чунки бу иқтисодий мустақиллик ва эркинлик тамойилига асосланади. Энг катта пул ресурслари давлат молиясида бўлиб, бу бюджет ва бюджетдан ташқари фондлардан иборат умуммиллий манфатларга хизмат қилади.

Молия бозори фонд ва пул бозорларидан ташкил топади. Фонд бозори майда пулларни бирлаштириб улардан капитал ҳосил этиш, капилни демократиялаштириш, пул сохибларига қўшимча даромад келтириш, энг муҳими капитални таксимлаб, уни иқтисодиёт учун керакли соҳаларга жойлаштиришдек вазифаларни бажаради.

Пул бозори – кредит ва валюта бозори бўлиб, иқтисодиётни қўшимча пул билан таъминлайди, у бўш турган пулларни зарур бўлган соҳаларга юборади. Кредитнинг ўз тамойиллари бўлиб, бунга ҳамма амал қилиши шарт ҳисобланади. Кредит ишлаб чиқариши ва истемол учун берилиб, бу бозордаги талабни ошириб уни кенгайтиради, бу билан иқтисодий ўсишга хизмат қилади. Кредит хилма хил бўлсада,

бунда банк кредити етакчидир . Банклар – бу пул бизнеси билан шугунланувчи фирма бўлиб, унинг иши мижозлар манфатини устивор кўйиш, рентабел ишлаш ва ликвидли бўлиш каби тамойилларга эгаки, бунга ҳамма банклар амал қилиши талаб қилинади.

Бозорнинг кучи унинг механизмини нечоғлиқ яхши ишлаб мувозанатларни таъминлаб туришидадир. Шундай бўлганда бозор лаёқатли бўлади. Аммо издан чиқиши, унда носозликлар бўлиши мумкин . Лаёқатли бозор мувозанотларни таъминлашга қодир бўлса, у лаёқатсизликка учраганда мувозанотлар бузулади. Бозор кучлари мувозанотларни бузиш ва қайта тиклашга қодирдир.

Жами талаб ва таклиф мувозаноти у бузулганда бозор механизми уни қайтадан ўрната олади. Бунга бозорга керакли товарлар маъкул нархда таклиф этилиб, ўзгарган талабга таклиф мослашади.

Иқтисодиётни тартибга тушуришни жадаллаштириш учун бунда давлат фаол иштирок этади давлатнинг антициклик тадбирлари билан жами талаб ва таклиф мувозанат ҳолатига келтирилади. Давлатнинг тартиблаш фаолияти бозор лаёқатсиз ҳолатга кирганда анча кучаяди.

Бозор иқтисодиёти очиқ бўлганидан у халқаро иқтисодий алоқаларни заруриятга айлантиради булар эса савдо-сотик, капитал киритиш ва чиқариш, иш кучини халқаро миграцияси шаклига киради. Халқаро савдо-сотикни иқтисодиётдаги нисбий афзаллик қонуни тақоза этади, шароитга қараб экспорт ёки импортнинг афзалликлигини билдиради. Халқаро алоқаларнинг ривожланиши интеграция ва глобализация жароёнларини ҳосил этади, миллий иқтисодиётлар бир-бирига боғланиб умуми хўжалик ҳосил этади, миллий иқтисодиёт жаҳон иқтисодиётининг кучли таъсирига берилади, унинг ривожланиши жадаллашади.

Иқтисодиётнинг ижтимоийлиг кишилар фаровонлигини таъминлаш бўлиб бу вазифани бозор кучлари бажаради. Бирок бозор кучлари фақат ишлаб бозор даромадини топишга қодир бўлганларнинг фаровонлигини таъминлаб аҳолининг ночор қатламларини четда қолдиради, улар фаровонлигини имкониятларга қараб давлат ва турли хайри-эҳсон ташкилотлари таъминлайди бу билан фаровонликка оммавий тус беради. Иқтисодий фаровонликнинг хомили миллий фаровонлик фонди бўлиб бу ЯИМнинг асосий қисмидан иборатдир. Унинг таркибида аҳоли реал даромадлари асосий бўлиб индивидуал фаровонликни беради. Фаровонликни истемолни миқдори ва сифати, унинг модернизациялашуви, жамғаришнинг ўсиши ифодалайди. Иқтисодиётнинг ижтимоийлигини мутлоқ ва нисбий даражаси фарклантирилади. Мутлоқ даража – бу фаровонлик фондининг жонбошига миқдори бўлса, нисбий даража унинг ЯИМ ҳиссасидир. Бу ҳисса қанчалик катта бўлса, шунчалик иқтисодиётнинг ижтимоийлиги юқори ҳисобланади, бунга давлатнинг кучли ижтимоий сиёсати воситасида эришилади.

## ФЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР:

1. Stewart James (1770). An Inquiry into the Principles of Political Economy p1.
2. Maslow A. H. Motivation and Personality. — New York: Harpaer & Row, 1954.
3. Г.М.Гукасян. Экономика от “А” до “Я”. Тематический справочник. – М., 2010. –С. 248.
4. Mill, John Stuart. "On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It," London and Westminster Review, October 1836. Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy, 2nd ed. London: Longmans, Green, Reader & Dyer, 1874, essay 5, paragraphs 38 and 48.
5. Robbins L. The Subject Matter of Economics. In: L. Robbins. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Macmillan, 1935, ch.1, p.1–23. (Russ. ed.: Robbins L. Predmet ekonomicheskoi nauki. THESIS, 1993, Vol. 1, no.1. pp. 10-23).
6. Smith, Adam (1761). Theory of Moral Sentiments (2 ed). Strand & Edinburgh: A. Millar; A. Kincaid & J. Bell. Retrieved 26 May 2014.
7. Scott Huettel Professor of Psychology and Neuroscience. Economics: When Psychology and Economics Collide. The great courses Corporate Headquarters 4840 Westfields Boulevard, Suite 500 Chantilly, Virginia. 2014.
8. Gigerenzer, Gerd; Selten, Reinhard (2002). Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox. MIT Press. ISBN 978-0-262-57164-7.
9. Мировая экономическая мысль... Сквоз призму веков/коллектив авторов. Худокормов А.Г. и др. –Мысль, Москва, 2005, 5-том, 1-китоб, 346-бет.
10. Khan, Muhammad Akram. Islamic Economics: The State of the Art. In Readings in the Consept and Methodology of Islamic Economics, edited by Aidit Ghazali and Syed Omar, 49-68. Kuala Lumpur (Malaysia): Pelanduk Publications, 1989.
11. В. Jo'raev (tarjimon) Islomiy moliyalar va bank tizimi falsafasi, tamoyillari va amaliyoti. Т.: «O'zbekiston» NMIU, 2014 у.
12. Рахимов М. Суратли иктисод. //Тамаддун. Тошкент. 2013-йил, 26-27,65- бетлар.
13. Лекция 3. Финансовая система США. Нозима Рахманкулова, CER, Uzbekistan
14. Hanke S., & Kwok, A. (2009) "On the Measurement of Zimbabwe's Hyperinflation", Cato Journal, 29 (2). Дата обращения 11 июля 2015.
15. The Economics book: big ideas simply explained, Niall Kishtainy, Consultant editor (p. 20). New York, first American edition, 2012

16. Toumanoff P.G. Theory of market failure – “Kuklos”, 1984, v.37, №4.

17. Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа политической экономии. М., 1992. С.79.

18. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С.14.

19. Хейне П. Экономический образ мышления. С.325.

20. "Protocol I to the Convention on the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms". Council of Europe. Article 1

21. Schindler, Robert M. (2012). Pricing Strategies: A Marketing Approach. Thousand Oaks, California: SAGE. pp. 1–3. ISBN 978-1-4129-6474-6.

22. Watson, J. B. (1913). "Psychology as the Behaviorist Views it". Psychological Review. 20 (2): 158–177. doi:10.1037/h0074428.

23. Araiba, Sho (June 2019). "Current diversification of behaviorism". Perspectives on Behavior Science. doi:10.1007/s40614-019-00207-0.

24. Kardes, F., Cronley, M. and Cline, T., Consumer Behavior, Mason, OH, South-Western Cengage, 2011 p.7

25. Kardes, F., Cronley, M. and Cline, T., Consumer Behavior, Mason, OH, South-Western Cengage, 2011 p.9; Sassatelli, R., Consumer Culture: History, Theory and Politics, Sage, 2007, p. 10

26. Elizabeth A. Minton; Lynn R. Khale (2014). *Belief Systems, Religion, and Behavioral Economics*. New York: Business Expert Press LLC.

27. Sandhusen, R. L., Marketing, 2000. Cf. S. 218

28. Economics: principles, problems and policies. Stanley L. Brue, Campbell P. McConnell, seventeenth edition, McGraw-Hill/Irwin New York, 2008. 362 бет.

29. Роберт Шер. Сильный средний бизнес: как справиться с семью основными препятствиями роста. // MightyMidsizeCompanies. How Leaders Overcome 7 Silent Growth Killers. - М.: Альпина Паблишер, 2016.- 248 с.

30. S Gulshan. Management Principles and Practices by Lallan Prasad and SS Gulshan. Excel Books India. pp. 6

31. Deslandes G., (2014), “Management in Xenophon's Philosophy: a Retrospective Analysis”, 38th Annual Research Conference, Philosophy of Management, 2014, July 14–16, Chicago

32. Marketing definition approved in October 2007 by the American Marketing Association.

33. И.К. Беляевский. Маркетинговое исследование, Учебное пособие Руководство по изучению дисциплины, Практикум по курсу Учебная программа, Москва 2004.

34. Жан-жак Ламбен. Профессор Католического университета де Лова (Бельгия), **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ** Европейская перспектива, Перевод с французского, Санкт-Петербург "Наука", 1996
35. "Finance & Development". Finance & Development | F&D. Retrieved 2019-02-23.
36. "Petty impressive". The Economist. 2013-12-21. Retrieved August 1, 2015.
37. Dickinson, Elizabeth. "GDP: a brief history". ForeignPolicy.com. Retrieved 25 April 2012.
38. Denison E. "Исследование различий в темпах экономического роста". М., 1971 у., 550-552-бетлар
39. Gruber, Jonathan (2005). Public Finance and Public Policy. New York: Worth Publications. Page 2
40. Jain, P S (1974). Economics of public finance.
41. Corporate Finance: First Principles, Aswat Damodaran, Stern School of Business, University of New York
42. "Personal Finance". Investopedia. Retrieved 7 April 2012.
43. Tahira, K. Hira (December 1, 2009). "Person Finance: Past, Present and Future". Social Research Research Network. University of Iowa - Department of Human Development and Family Studies: pp. 4-16.
44. Ariely, Dan (July 2009). "The end of a smart economy." Harvard Business Review. September 28, 2015.
45. <https://www.investopedia.com>
46. T.S.Malikov, P.T.Jalilov. "Byudjet-soliq siyosati". "Akademnashr" nashriyoti, 2011 yil, 5-bet.
47. Корасаева М.В. Бюджетное и налоговое право России. Политический Аспект; монография Москва, 2000г ст 124-137.
48. Шаталов С.Д. Комментарий к Налогому кодексу Российской Федерации. ГОСТ первой. Москва, 2000 г. Ст 39.
49. Malikov T. Haydarov H. Soliqning turi ko'pmi? Jamiyat va boshqaruv jurnali 2001yil 25-26 betlar.
50. (Сухроб Махмудов), 30.04.2019 | Сон: №4(136)-2019.
51. Margarida Duarte & Diego Restuccia, 2010. "The Role of the Structural Transformation in Aggregate Productivity," The Quarterly Journal of Economics, Oxford University Press, vol. 125(1), pages 129-173.
52. Lewis, W.A. (1954) Economic Development with Unlimited Supply of Labor. Journal of the Manchester School of Economics and Social Studies, 22, 139-191.
53. "Healthy strangers." Probertencyclopaedia.com. Archived from the original on August 26, 2011.
54. R. O. Bucholz, Newton Key, Early Modern England, pp. 1485-1714, pp. 176.

55. "History of the Death Penalty". Public Information Service (PBS).
56. "England: Elizabeth - Poverty". BBC - History.
57. "British Social Policy, 1601-1948, July 24, 2007, archived on WebSite", Robert Gordon University, Aberdeen.
58. Макроэкономика: теория и российская практика. - М.: КНОРУС. 2004. - С.137-139.
- Мировая экономика. Под редакцией А.С.Булгакова М.: Экономистъ, 2005.
59. Gao, Shangquan (2000). "Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention: 2000" (PDF)
60. Hasmath, Reza, ed. (2015). Policy of inclusive growth, development and prosperity: A critical evaluation. Routledge. Pages 2-3
61. Elena Ianchovichina and Susanna Lundstrom, 2009. "Inclusive Growth Analysis: Programs and Applications", Policy Research Working Paper Series 4851, World Bank
62. Джуманова Р.Ф. Аҳоли турмуш даражаси: кўрсаткичлари ва уни ошириш йўллари// Иқтисод фанлари номзоди олиш учун дисс. автореферати. –Т. 2008 – 11 б.
63. Амартия Сен. Развитие как расширение человеческого выбора, 1989.
64. Улмасов А, Вахобов А. Иқтисодиёт назарияси Т. «IQTISOD-MOLIYA» нашриёти, 2014.

**Интернетдан олинган манбалар:**

65. <http://www.info.islom.uz>
66. <https://www.marketingpower.com/live/mg-dictionary.php>.
67. <https://www.wallstreetmojo.com/perfect-competition>.
68. <http://worldpopulationreview.com/countries/countries-by-gdp>
69. <https://tradingeconomics.com>
70. <https://tradingeconomics.com>
71. <https://www.heritage.org/index/>
72. <https://www.investopedia.com>
73. <http://biznes-daily.uz>.
74. <https://www.socialeurope.eu/>
75. <https://www.eurofound.europa.eu/>
76. <http://www.ampleharvest.org>
77. <http://www.usnews.com>
78. <http://www.povertyusa.org>
79. <http://www.povertyusa.org>
80. <https://ourworldindata.org>
81. <https://ourworldindata.org>



**АХМАД ЎЛМАСОВ**  
**ДУРБЕК АХМЕДОВ**  
**БОБУР ХОНТУРАЕВ**

# **ИҚТИСОДИЙ БИЛИМ** **АСОСЛАРИ**

*Ўқув қўлланма*

*«IQTISODIYOT»– 2020*

*Муҳаррир:*  
*Камилова Д.Д.*

*Мусахҳиҳ:*  
*Матхўжаев А.О.*

*Техник муҳаррир:*  
*Матхўжаева Ш.Б.*

Лицензия АІ № 240 04.07.2017 й. Босишга рухсат этилди 12.12.2020.  
Қоғоз бичими 60x84 1/16. “Times” гарнитураси. Офсет босма.  
Шартли босма табағи 13,5. Адади 50 нусха. Буюртма №246.  
Баҳоси келишилган нарҳда.

“IQTISODIYOT” нашриёти ДУКнинг матбаа бўлимида чоп этилди.  
100066. Тошкент шаҳри, Ислон Каримов кўчаси, 49-уй.