

Э.Сариков, Б.Хайдаров

ЭКОНОМИКАЛЫК БИЛИМДИН НЕГИЗДЕРИ 8

*Ўзбекстан Республикасынын Элге билим берүү
министрлиги жалпы орто билим берүүчү
мектептердин 8-классы үчүн окуу китеби
иретинде сунуш кылган*

Төртүнчү басылышы

Ташкент - 2019

UO'K 37.015.6(075)
BBK 65.01ya7
S-32

Рецензенттер:

- А.Н.Саттаров** – Республикалык Билим берүү борборунун «Экономикалык билимдин негиздери» предметинин методисти;
Х.Т. Жуманов – Низамий атындагы ТМПУ «Экономикалык билимдин негиздери предметин окутуунун методикасы» кафедрасынын доценти.

**Республикалык максаттуу китеп фондунун каражаттары
эсебинен ижара үчүн басылды.**

© «**Huquq va Jamiyat**» ЖЧК түрүндөгү
басма үйү, 2019

ISBN 978-9943-5971-4-3

МАЗМУНУ

Окуу китебинен пайдалануу боюнча жалпы көрсөтмөлөр.....	5
---	---

I глава. Экономикага киришүү

1-тема. Экономика менен таанышуу.....	8
2-тема. Чектелгендик көйгөйү.....	12
3-тема. Тандоо жана анын альтернативдүү наркы.....	16
4-тема. Өндүрүш жана анын факторлору.....	20
5-тема. Эмгекти бөлүштүрүү жана адистешүү.....	24
6-тема. Экономикалык системалар.....	28
I главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар.....	34

II глава. Базар

7-тема. Айырбаштоо жана акча.....	38
8-тема. Базар жана анын түрлөрү.....	42
9-тема. Базарлар жана баалар.....	46
10-тема. Базардын катышуучулары.....	50
II главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар.....	56

III глава. Үй- бүлөлүк чарба экономикасы

11-тема. Керектөөчүлөрдүн кирешелери жана сарптарынын түрлөрү.....	60
12-тема. Мүлк жана менчиктештирүү.....	64
13-тема. Киреше жана байлык.....	68
14-тема. Чогултуу жана камсыздандыруу.....	72
15-тема. Экономикалык чечим кабыл алуу.....	76
16-тема. Керектөөчүлөрдүн укуктары.....	80
III главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар.....	84

IV глава. Талап жана сунуш

<i>17-тема.</i>	Талап жана талап мыйзамы	88
<i>18-тема.</i>	Талапка таасир этүүчү башка факторлор	92
<i>19-тема.</i>	Сунуш жана сунуш мыйзамы	96
<i>20-тема.</i>	Сунушка таасир этүүчү башка факторлор	100
<i>21-тема.</i>	Товардын базар баасы	104
<i>22-тема.</i>	Талап жана сунуш мыйзамдарына тиешелүү практикалык көнүгүүлөр	108
<i>23-тема.</i>	Талап жана сунуштун өзгөрүшүнүн базар баасына таасири.....	110
<i>IV главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>		<i>113</i>

V глава. Атаандашуу жана базар экономикасы

<i>24-тема.</i>	Атаандашуу	116
<i>25-тема.</i>	Монополия жана монополиялашкан базарлар.....	120
<i>26-тема.</i>	Базар экономикасы	124
<i>27-тема.</i>	Өзбекстан базар экономикасына карай.....	128
<i>V главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>		<i>132</i>

VI глава. Салык системасы

<i>28-тема.</i>	Салыктар жана алардын түрлөрү	136
<i>29-тема.</i>	Салыкка тартуунун негиздери.....	140
<i>30-тема.</i>	Салык төлөөчүнүн укуктары жана милдеттери.....	144
<i>VI главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>		<i>148</i>
Билиминди сынап көр.....		152

ОКУУ КИТЕБИМЕН ПАЙДАЛАНУУ БОЮНЧА ЖАЛПЫ КӨРСӨТМӨЛӨР

Темаларга таандык материалдар төмөнкү пункттарга бөлүнгөн жана белгилүү тартиптин негизинде окуу китебинин беттеринде жайгаштырылган. Кээ бир пункттар болсо анык бир белгинин астында ажыратылып көрсөтүлгөн:

1. Сабактын тартип номери жана теманын аты.
2. Сабактын темасын баяндоого жардам берген көйгөйлүү жагдайга тиешелүү көргөзмөлүү маалымат, сүрөт, жадыбал, диаграмма ж. б. материалдар.
3. Темага таандык, негизинен үйдө окууга арналган негизги текст.
-  4. Окуучуларды активдештирүүчү суроолор жана тапшырмалар.
-  5. Сабак учурунда колдонулчу таяныч терминдердин аныктамасы.
-  6. Өздөштүрүлгөн билимдерди тереңдетүү, кайталоо жана өзүн-өзү текшерүү үчүн берилген суроолор.
-  7. Эсеп-кысап иштерин жана экономикалык ой жүгүртүүнү талап кылуучу практика менен байланыштуу тапшырма жана көнүгүүлөр.
-  8. Изденүү жана чакан изилдөөлөр жүргүзүү үчүн ар бир окуучуга башка башка бериле турган өз алдынча иш тапшырмалары.
-  9. Өздөштүрүлгөн билимдердин негизинде логикалык ой жүгүртүү же топто иштөө үчүн берилген тапшырмалар.
-  10. Теманын эсте сактоо керек болгон идея жана пикирлер.
-  11. Элибизге мүнөздүү болгон чыгыш баалуулуктары, аларга тиешелүү суроолор жана тапшырмалар.
-  12. Экономикалык ой жүгүртүүнү өстүрүүгө, экономикалык маданият жана көз карашты кеңитүүчү кошумча маалыматтар.
-  13. Цитаталар.
-  14. Экономикалык түшүнүктөрдү өз ара байланыштырган формулалар.
15. «Өз алдынча иш» рубриканын астындагы кошумча маалыматтар.

Окуу китебинде "Экономикалык билимдин негиздери" 8-класс курсу 30 темага бөлүп берилген. Ар бир темага тиешелүү материалдарды бир сабак учурунда жана үйдө үйрөнүү керек.

Жаңы теманы баяндоодо, негизинен жогоруда айтылган 2—5-пункттун материалдары менен иштөө керек.

3-пунктта берилген материалдардан негизинен үйдө окуу жана үйрөнүү үчүн пайдалануу керек.

Сабактын темасын бышыктоону 6-пункттагы суроолор жана тапшырмалар, ошондой эле 7-пункттагы көнүгүүлөр жардамында ишке ашырган макул.

8-пункттагы тапшырмалар чакан изденүү жана изилдөө иретинде окуучуларга өз алдынча иштөө үчүн берүүгө арналган. Мында, керек учурларда окуучу чоң кишилер менен биргеликте иштесе да болот.

9—12-пункттагы суроолор, өзөк сүйлөмдөр жана баалуулуктар өз алдынча пикирлөө, билимди өркүндөтүү, практикада колдоп көрүү жана өзүн-өзү текшерүү максатында колдонулганы оң.

Окуучулардын көңүлү 4-пункттагы ачкыч терминдер жана 10-пунктта айтылган өзөк сүйлөмдөргө багытталууга тийиш.

Үйгө тапшырмалар 9—10-пункттардын сабакта талкууланбаган суроо жана тапшырмалары негизинде берилгени оң.

Ар бир главанын аягында берилген кайталоо үчүн суроо жана тапшырмалардан өтүлгөндөрүнөн өз алдынча кайталап баруу жана аралык байкоо иштерине даярдануу максатында пайдалануу сунуш кылынат. Берилген тексттер аралык байкоону ишке ашыруу үчүн тестерди даярдоодо үлгү иретинде кызмат кылат.

Окуу китебинен, ошондой эле «Өз алдынча иш-аракет» рубрикасындагы материалдар да орун алган. Бул материалдарды окуучулар сабактан тышкары учурларда үйрөнүүлөрү максатка ылайыктуу. Бул материалдар окуучуларды өз алдынча пикирлөө, изденүү, изилдөөгө түрткү берет. Аларга өлкөбүздө ишке ашырылып жаткан экономикалык өзгөрүүлөр жөнүндө маалымат берет. Бул материалдар менен иштөөдө, албетте, мугалимдердин жана ата-энелердин жардамы жана кеңештеринен пайдалануу керек.

Биз бир гана активдүү ишкердик, талыкпас эмгек жана умтулуу аркылуу өнүгүүгө, жыргал жашоого жетишибиз.

Шавкат Мирзиёев



1

I глава. Экономикага киришүү

2



3



4



5



6



7



8



1-ТЕМА

ЭКОНОМИКА МЕНЕН ТААНЫШУУ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Соңку жылдарда өлкөбүздө экономикалык өзгөрүүлөр айкын көрүнүп турат. Бул өзгөрүүлөргө бир канча мисалдар келтир.
2. « ... өлкөбүздү өнүктүрүү үчүн, айрыкча, экономика чөйрөсүн өнүктүрүү керек» дегенде эмнени түшүнөсүң. Пикиринди түшүндүрүүдө жогоруда берилген сүрөттөрдөн пайдалан.

Биз өз алдынча өзгөрүп, өнүгүп жаткан дүйнөдө жашайбыз. Айланага кунт коюп карасаң, жаңы товарлар жана кызмат түрлөрүнүн пайда болуп жатканын, адамдардын каалоо-тилектеринин өзгөрүп бара жатканын, көчөлөр, шаар жана айылдардын жаңыча көрүнүшкө кирип жатканын көрөсүң. Ушул жаңыланып бара жаткан дүйнөдө жашап жаткандан соң, сен да ар бир өзгөрүүгө өз мамиленди билдирүүң, жаңы шартка ылайыкташып барууң зарыл.

Экономика коомдук турмуш тармактарынан эң өзгөргүчү болуп саналат.

Анткени адамдардын жакшы жашашы үчүн зарыл болгон шарттарды күн сайын жаратып баруу керек. Табиятта даяр түрдөгү нан, кийим-кече, турак-жай жок. Адам керектөөсү үчүн зарыл, табиятта даяр абалда кездешпеген бардык нерселерди өзү жараттууга аргасыз. Ал ушул максатта табияттын койнунда экономика деп аталган ири чарбаны жаратты. Эми экономика чарба жүргүзүү системасы иретинде — адамдын жашоосунун жана эрезеге жетүүсүнүн жападан-жалгыз каражатына айланган.

Экономиканын эң негизги курамдык бөлүгүн адамдар түзөт. Адам өзүнүн эмгеги, аң-сезими менен экономиканы кыймылга келтирет, башкарат. Экономиканын экинчи курамдык бөлүгү — бул табият. Табият – экономиканын чийки зат кампасы. Экономиканын үчүнчү бөлүгү — имараттар жана үйлөр, завод-фабрикалар, жол менен көпүрөлөр, станоктор, машина-механизмдер жана башка бир топ адам баласынын колу менен жасалган нерселерден турган жасалма чөйрө.



Экономика — адамдын турмуш кечириши жана жашоосу үчүн керектүү продуктарды жаратуу, бөлүштүрүү жана керектөө милдеттерин аткарууга багытталган иш-аракеттердин системасы.

Экономиканын мына ушул үч курамдык бөлүгүнүн биригишинин натыйжасында экономикалык жараян пайда болот. Экономикалык жараяндар төрт баскычта жүрөт. Биринчи баскычта, адамдын керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн кызмат кылган каражаттар, башкача айтканда товар жана кызматтар жаратылат, өндүрүлөт. Экинчи баскычта жаратылган товар менен кызматтар бөлүштүрүлөт. Кийинки баскычта алар айырбашталат жана акыркы баскычта керектелет.

Экономиканы жүргүзүү, башкача айтканда экономикалык жараяндарды башкаруу көйгөйү менен адамдар байыртадан тааныш болушкан. Грецияда эки миң жыл мурда «Εκονομικος» (кыргызча мааниси — «үй чарбасын жүргүзүү өнөрү») деп аталган экономикага тиешелүү алгачкы китеп Ксенофонт (б.з.ч. 430—355-жылдар) тарабынан жазылган. «Экономика» сөзү ушул китептин атынан алынган.

Учурда экономика предмети жалаң үй чарбасын гана эмес, ошондой эле бүткүл бир мамлекет, ал тургай дүйнөлүк чарбаны жүргүзүүнүн жол-жоболору жөнүндөгү илим иретинде түшүнүлөт. Ошентип экономика илими — адамдардын, ишканалардын жана бүт мамлекеттердин экономикалык продукцияларды жаратуу, бөлүштүрүү жана керектөө жараянындагы иш-аракетин, өз ара мамилелерин үйрөнүүчү илим экен.

Экономика илими — адамдардын экономикалык продукцияларды жаратуу жараянындагы иш-аракети жана өз ара мамилелерин үйрөнүүчү илим.



Экономика илими — адамдардын экономикалык продукцияларды жаратуу жараянындагы иш-аракети жана өз ара мамилелерин үйрөнүүчү илим.



Ксенофонт (Биздин заманга чейинки 425-356-жылдарда жашаган) – грек тарыхчысы жана философу. Ксенофонт экономика илиминен тиешелүү бир канча чыгармаларды жазган.

Ксенофонт экономика илиминин тарыхына эмгекти бөлүштүрүүнүн маанисин, анын базар өлчөмдөрүнө байланыштуу экендигин, товардын баасы анын пайдалуулугуна жана алмашуунусуна байланыштуу экендигин, акчаны чогултуу болгон атайын товар экендигин биринчи аныктаган ойчул катары кирген.

Азыркы заман экономика илими микроэкономика жана макроэкономика деп аталган бөлүктөргө бөлүнөт. Микроэкономика — өзүнчө алынган үй-бүлө, ишкана, тармак экономикасын үйрөнөт. Макроэкономика болсо өлкө жана дүйнөлүк деңгээлдеги экономиканы үйрөнөт. Биз экономика илими менен таанышууну анын микроэкономика бөлүгүнөн баштайбыз.

Өлкөбүздө соңку жылдарда ишке ашырылып жаткан олуттуу өзгөрүүлөрдүн чоң бөлүгү экономика тармагына байланыштуу. Экономика тармагын кескин түрдө либералдаштыруу (эркиндештирүү) мамлекеттин экономикалык иш-аракетке тоскоолдугун кыскартуу, ар бир адамдын экономикалык иш-аракет жүргүзүшү үчүн ыңгайлуу шарттардын түзүлүшү мына ушул өзгөрүүлөрдүн натыйжасы болуп саналат. Бул өзгөрүүлөр өлкөбүздүн экономикасын дүйнө экономикасына шайкеш келтирүүгө каратылган. Натыйжада мекенибиз өнүгүүнүн бүткүл жаңы баскычына кадам коюуда.

Мындай түпкү өзгөрүүлөр экономикалык мамилелердин татаалдашуусуна алып келиши табигый. Мындан бир нече жыл илгери инновация, санариптик экономика, блокчейн, криптовалюта, кластер сыяктуу терминдерди укканыбызда, алар бизге тиешелүү эмес, тек гана чет өлкөлөрдүн экономикасына таандык терминдер деп кабыл алынган. Бүгүнкү күндө ушул жана ушуга окшош татаал терминдер жана түшүнүктөрдүн маанисин түшүнүү, турмушта колдонуу сен сыяктуу эртеңки күндүн кадрлары үчүн учурдагы эң актуалдуу милдетке айланып баратат. Сен келечекте ишкер же доктор, мугалим, жек-текчилик ишинде же жөнөкөй кызматкер, кайсыл кесиптин ээси болсоң да экономикалык билимди толук үйрөнүүгө мажбурсуң. Анткени экономикалык

ой жүгүртүү сенин келечектеги жыргал турмушунда пайдубал милдетин аткарат.

Өлкөбүздүн ар бир жараны, коомубуздагы ар бир кишинин жыргал жашоосу өз кезегинде бүт өлкөбүздүн, коомубуздун өнүккөн өлкөлөрдүн катарынан орун алуусуна алып келет.

Кымбаттуу окуучу!

Жогоруда айтылгандардан экономикалык билимдердин негиздерин үйрөнүшүң, өзүңдө экономикалык ой жүгүртүүнү пайда кылуу, экономикалык маданиятты калыптандыруунун өтө зарылдыгын байкаган болсоң керек.

Сен экономиканы өздөштүрүү убагында китептеги теориялык материалдарды өздөштүрүү менен чектелбе. Ар бир үйрөнүлгөн главаны айланандагы экономикалык чындык менен шайкеш үйрөнүүгө аракет кыл.

Мүмкүнчүлүк болгондо ар түрдүү экономикалык объектилерге бар, ал жердеги иш менен түздөн түз тааныш, үйрөн, өз практикалык компетенцияларыңды калыптандыр.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Экономика чарба жүргүзүү системасы катары эмнелерден түзүлгөн?
2. Экономика илиминин келип чыгышы жөнүндө кыскача сүйлөп бер.
3. Экономикалык жараяндын баскычтарын айт жана кандайдыр мисалдын негизинде аларды түшүндүр.
4. Ар бир жаран үчүн экономиканы үйрөнүү турмуштук зарылчылык экендигин үч далилдин жардамында негизде.
5. Күндөлүк турмушта экономикалык билимдер качан жана кандай жагдайларда керек болот?
6. Экономика илими эмнени үйрөнөт?
7. Экономика кандай бөлүктөрдөн түзүлгөн?



Муну эсте сакта!

- Экономика – адамдын жашоосу жана эрезеге жетүүсүнүн жападан жалгыз каражаты.
- Экономиканын курамдык бөлүктөрү: табият, адамдар жана адамдар тарабынан жаратылган бардык нерселер.
- Экономикалык жараяндын баскычтары: өндүрүш, бөлүштүрүү айырбаштоо жана керектөө.
- Микроэкономика жана макроэкономика – экономика илиминин бөлүмдөрү.
- Экономикалык билим – келечектеги жыргал жашооңдун ачкычы.

2-ТЕМА

ЧЕКТЕЛГЕНДИК КӨЙГӨЙҮ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Адам Жер бетинде жашап, жыргалда жашашы үчүн өзүндө эмнелерге муктаждык, керектөө сезет? 3 минуттун ичинде бул керектөөлөрдүн тизмесин түз. Эгерде убакыт жетиштүү болсо, тизмени дагы канчага чейин улантмаксың? Жалпысынан алганда, адам керектөөлөрүнүн аягы, чеги барбы?
2. 1-сүрөттөгү жибекчинин кандай керектөөлөрү болушу мүмкүн?
3. 2-сүрөттө көрсөтүлгөн карыянын, анын фермер уулунун жана кичи небересинин кандай керектөөлөрү бар деп ойлойсуң?
4. 3-сүрөттө көрсөтүлгөн мектеп окуучуларынын кандай керектөөлөрү бар жана аларды канааттандыруу үчүн эмнелер керек болот?
5. 4-сүрөттөгү бөбөк чоңоюп эрезеге жеткенге чейин ага эмнелер керек болот?
6. Дүйнөдөгү эң бай адамдардын керектөөлөрү барбы же жокпу? Жер бетиндеги айрым жарды өлкөлөрдө ачарчылык бар. Мунун себеби эмнеде деп ойлойсуң?

Адам – аң-сезимдүү жан. Ал дайыма жакшы жашоого умтулуп келген. Аюнун курсагы тойсо, ийинине кирип уктайт. Адам болсо жетишкен нерсеси, ээлеген орду менен канааттанбайт. Ал жакшыраак тамактанууга, кийинүүгө, жыргал жашоо мүнөзүнө, чоңураак кызматка отурууга, жакшыраак билим алууга ж. б. у. с. умтулуп жашайт. Адам баласына дайыма эмнедир жетишпейт. Ошондуктан адам керектөөлөрүнүн аягы, чеги жок, деп айтабыз.



Керектөө — адамдын белгилүү шарттарда жашашы жана эрезеге жетиши үчүн зарыл болгон нерселерге муктаждыгы.

Адам баласынын керектөөлөрү белгилүү бир адамга, же топко тиешелүү болушуна карай *өзүмдүк* жана *социалдык керектөөлөр* сыяктуу түрлөргө бөлүнөт.

Адамдын керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн ага түрдүү продукциялар зарыл болот. Бул продукциялардын кээ бирлерин (аба, суу, күндүн жарыгы, жылуулугу жана у. с.) адамга табият тегинге берет.



Предмет тарыхына байланыштуу чыгармадан цитаталар

«Жаныбарлар табият тарабынан жаралган продукцияларга макул болот. Ал эми адамдарга болсо табиятт продукциялары аздык кылат. Аларда кийим-кече, үй-жайга зарылчылык сезилет. Жаныбарлар табиятт продукцияларын даяр боюнча өзгөртүрүп алат. Адам баласы болсо өз эмгеги менен өзүнө азык-түлүк, кийим, турак-жай жаратат. Ушул максатта инсан дыйканчылык жана кол өнөрчүлүк менен алектениши керек»

(Абу Али Ибн Сина)

Аларды *эркин продукциялар* деп атайбыз. Калгандарын болсо адам өзүнүн эмгеги, экономикалык ишмердиги аркылуу жаратууга, өндүрүүгө тийиш.

Аларды *экономикалык продукциялар* деп атайбыз. Адамдын керектөөлөрү кандайдыр материалдык нерсе — товарды иштетүү, же кандайдыр кызматтан пайдалануу эсебине канааттандырылышы мүмкүн. Кандайдыр нерсени өндүрүү үчүн табияттан чийки зат, адамдын дене күчү, билими, ар түрдүү машина жана механизмдер, шаймандар, имараттар жана үйлөр зарыл болот. Бул нерселердин бардыгы *ресурстар* деп аталат.

Ресурстар ар түрдүү болот. Бирок аларды жалпылаштырып табигый, эмгек жана капиталдык түрлөргө бөлүү кабыл алынган.

Табигый ресурстардын булагы – түздөн түз табияттын өзү. Табигый ресурстарга жер жана жер астынын казылма байлыктары, токойлор, суу, аба, күндүн нурун мисал кылып келтирүү мүмкүн.



Ресурстар — продукция жана кызматтарды жаратуу үчүн зарыл бардык нерселер.

Эркин продукциялар — адамга табият тегинге берген продукциялар.

Экономикалык продукциялар — адамдын экономикалык ишмердиги аркылуу жаратылган продукциялар.

Мындай ресурстардын айрымдары калыбына келбейт (нефть, газ, көмүр, темир рудасы ж.б). Айрымдары эсе калыбына келүү өзгөчөлүгүнө ээ. Мисалы, жерден пайдалангандан кийин ага жакшы иштөө берилсе анын өнүмдүүлүгү калыбына келиши жана ашышы мүмкүн.

Эмгек ресурстары – бул калктын эмгекке жөндөмдүү бөлүгү. Бул адамдар продукциялар өндүрүү жараянында өздөрүнүн дене жана руханий өзгөчөлүктөрү менен катышат. Калктын бу бөлүгү – калктын экономикалык активдүү бөлүгү деп да аталат.

Азыркы учурдагы шартта эмгек ресурстарына коюлуучу талаптар мурдагы доорлорго караганда кескин арткан. Алсак, алардын билими, маданияты, кесиптик даярдыгы, заманбап технологиялар менен тааныштыгы, ден соолугу ж. у. с.

Үчүнчү түрдөгү ресурстар – бул капиталдык ресурстар деп аталып, ага үйлөр, имараттар, техникалык каражаттар, чийки зат ресурстары, жолдор жана байланыш каражаттары сыяктуу материалдык нерселер менен биргеликте каржылык каражаттар да кирет. Капиталдык ресурстарга таандык каржылык каражаттар продукциялар жаратуу жараянына катышуу мүмкүн болгон чет өлкөлүк валюта, баалуу металлдар, калктын жана ишканалардын акча каражаттары сыяктууларды өз ичине алат.

Заманбап экономикада маалымат жана убакыт сыяктуу ресурстардын мааниси күн сайын артып баратат. Айрыкча, маалымат коммуникациялык технологиялар өнүгүп бараткан шарттарда мындай ресурстардын ролу баа жеткис.

Биз жогоруда айтып өткөндөй адамдын керектөөлөрүнүн чеги жок. Алар көбөйүп жана ар түрдүү болуп барат. Ресурстардын саны болсо, тилекке каршы, чектелген. Ошол себептүү адамдын бардык жетишпестиктерин, керектөөлөрүн толук канааттандыруунун мүмкүнчүлүгү жок. Экономисттер бул көйгөйдү *чектелгендик көйгөйү* деп аташат жана ал экономиканын негизги көйгөйү эсептелет.

Адамдардын чектелген ресурстардан пайдаланып, чеги жок керектөөлөрүн толугураак канааттандырууга багытталган, сарамжалдык менен чарба жүргүзүү жол-жоболорун экономика предмети үйрөнөт.



Чектелгендик көйгөйү — чексиз керектөөлөр жана чектелген ресурстардын ортосундагы теңсиздик.

Чектелген ресурстардан кандайча пайдалануу адамдын руханиятына да байланыштуу. Руханий жактан жакыр адам өз керектөөлөрүнүн болгону материалдык жагына гана көңүл бурат. Бул болсо акыр-аягында ошол адамдын жашоо мүнөзүнө, анын коомдогу ордуна терс таасирин тийгизет. Ошондуктан, ар бир адам өз керектөөлөрүнүн руханий жана материалдык жактарына көңүл бурууга тийиш. Жогорку руханияттуу инсан өзүнүн материалдык керектөөлөрүн канааттандыруу менен бирге айланадагы адамдарга жана жалпысынан алганда коомго залакасын тийгизбөөгө умтулат.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Эмнеге адам керектөөлөрүнүн чеги жок? Чексиз керектөөлөр кантип канааттандырылат?
2. Айылда жана шаарда жашаган үй-бүлөлөрдүн керектөөлөрү түрдүүчө болушунун себептери эмнеде?
3. Чектелгендик көйгөйүнүн мазмуну эмнеде? Ага 5 мисал келтир.
4. Үй-бүлө болуп, жашоонун кандай экономикалык артыкчылыктары бар?
5. Ар бир ресурс түрүнө үчтөн мисал келтир, алардын бири-биринен айырмасын тап.
6. Сага дагы канча акча берсе, сенин керектөөлөрүң толук канааттандырылат деп ойлойсуң?
7. Эмне себептен сага каалаганыңча акча берилбейт? Жообунду ресурстардын чектелгендиги менен далилде.



Муну эсте сакта!

- Адам жашоосу үчүн ал дайыма өзүнө белгилүү продукцияларга муктаждыкты – керектөөлөрдү туюп жашайт.
- Адам керектөөлөрүнүн чеги жок.
- Кандайдыр продукцияны жаратуу үчүн бизге өндүрүш ресурстары керек болот.
- Өндүрүш ресурстарынын керектөөлөрдөн айырмасы алардын чеги бар.
- Экономиканын негизги көйгөйү – адам керектөөлөрүнүн чектелгендиги жана бул керектөөлөрдү канааттандыруу үчүн өндүрүш ресурстарынын жетишпестиги.
- Экономика предмети чектелген ресурстардан пайдаланып адамдын чексиз керектөөлөрүн толугураак канааттандыруу жолдорун үйрөнөт.



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Нурландын туулган күнүнө атасы өзүнө жаккан нерсесин сатып алышы үчүн 100 000 сум акча берди. Ал көптөн футбол формасы, жаңы бут кийим (кроссовка) жана футбол тобун алмакчы болуп жүргөн. Дүкөн кыдырып жүрүп Нурлан бул акчага өзү эңсеген нерселерден бирөөн гана сатып алышы мүмкүндүгүн аныктады жана эмне алсам, деп ойлонуп калды. Нурлан үч мүмкүнчүлүктөн бирөөсүн гана тандоого аргасыз. Экономикада мындай мүмкүнчүлүккө альтернативдүү мүмкүнчүлүк, деп айтылат.

Алсак, Нурлан үчүн бул нерселерди сатып алуу төмөнкү тартипте канааттануу сезимин берет: 1) кроссовка; 2) футбол тобу; 3) футбол формасы.

Ошол себептүү ал кроссовканы сатып алды, анткени ага бул эң чоң канааттануу сезимин берет. Бул тандоо футбол тобун сатып ала албастыгы менен Нурланга «кымбатка түшөт». Экономисттер муну — тандоонун альтернативдүү наркы деп аташат. Демек, Нурландын тандоосунун, башкача айтканда кроссовканын альтернативдүү наркы — футбол тобу менен өлчөнөт.

1. Айтчы, Нурлан эмне себептен үч мүмкүнчүлүктөн бирин тандоого аргасыз болду?

2. Нурлан эмне себептен кроссовканы тандады?

3. Эмне үчүн Нурландын тандоосунун альтернативдүү наркы футбол формасы менен өлчөнбөйт?

4. Сен Нурландын ордунда болсоң бул үч мүмкүнчүлүктөн кайсы бирин тандаган болор элеч? Эмне үчүн?

5. Тандоонун альтернативдүү наркын аныкта.

Адамзат керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн зарыл болгон бардык товар жана кызматтарды иштеп чыгаруунун мүмкүнчүлүгү жок. Анткени экономикалык ресурстар чектелген. Ошол себептен өзүнчө алынган жеке адам гана эмес, ошондой эле ишканалар менен фирмалар, мамлекет жана коом деңгээлинде да чектелгендик көйгөйү пайда болот. Ар кандай фирма ишмердигин кеңитүү аракетинде болуп, көбүрөөк сапаттуу продукция түрлөрүн иштеп чыгарууга умтулат. Мамлекет билим берүү, саламаттыкты сактоо тармактары менен айлана-чөйрөнү коргоого мүмкүнчүлүктүн болушунча көбүрөөк акча бөлүүнү каалайт. Тилекке каршы мүмкүнчүлүк, тагыраагы, өндүрүш ресурстары чектелген. Чектелгендик көйгөйүнүн айынан бар болгон мүмкүнчүлүктөрдөн бирин тандоого, башкача айтканда чектелген ресурсту эмнеге сарптоо жөнүндө бир токтомго келүүгө туура келет. *Тандоо* деп чектелген ресурстардан пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү ичинен бирин тандоого айтылат.



Тандоо — чектелген ресурстардан пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү ичинен бирин тандоо.

Банктан карыз алмакчы болгон фирманын алдында бул акчаларга жаңы жабдуулар сатып алып, өндүрүштү кеңитүү, же эски жабдуулар менен имараттарды ремонттоп, жумушчуларынын эмгек шарттарын жакшыртуу көйгөйү турат. Мамлекеттен 10 гектар жер алган фермердик чарбанын алдында болсо жазында жерге кайсы эгиндерди эгүү көйгөйү турат. Шаардын акимчилиги өз ыктыярындагы белгилүү сандагы каражатты жолдорду ремонттоо, же жаңы мектеп курууга сарптоо жөнүндө ойлонот. Мамлекеттик деңгээлде болсо саламаттыкты сактоо тармагына көбүрөөк акча бөлүү керекпи, же нефтини кайра иштетүү заводду куруу керекпи, деген көйгөй пайда болот.

Жогорудагы мисалдарда бир топ мүмкүнчүлүктөн бирин тандоого, калгандарынан баш тартууга туура келет. Тандоо натыйжасында баш тартылган мүмкүнчүлүктөрдүн ичинен эң чоң пайда келтирген мүмкүнчүлүккө *тандоонун альтернативдүү наркы* деп айтылат.



Альтернативдүү мүмкүнчүлүктөр — бирин тандаганда башкаларынан баш тартылган мүмкүнчүлүктөр.

Тандоонун альтернативдүү наркы — тандоонун натыйжасында баш тартылган мүмкүнчүлүктөр дүн ичинен эң пайдалуусу.

Тандоо жүргүзүлүп жаткан бардык учурларда мүмкүнчүлүктөрдүн бири тандалып, калгандарынан баш тартыла бербейт. Кээ бир тандоо учурунда бардык мүмкүнчүлүктөр менен эсептешүүгө туура келет, башкача айтканда бардык мүмкүнчүлүктөрдөн бир аздан пайдаланылат. Алсак, соода менен

алектенген менчик дүкөндүн ээси болгон Абдуллаев 10 800 000 сумга дүн соода фирмасынан крем же шампунь сатып алмакчы. Шампундун баасы 27 000 сум болуп, 10 800 000 сумга 400 даана шампунь сатып алса болот. Кремдин баасы болсо 18 000 сум болуп, 10 800 000 сумга бардыгы болуп 600 даана крем сатып алууга болот.

Бирок Абдуллаев өзүнүн кардарларынын керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн шампунь да, крем да сатып алууга тийиш. Ошондуктан Абдуллаев акчасынын жарымы — 5 400 000 сумга 200 даана шампунь, ал эми калган жарымына болсо 300 даана крем сатып алууну чечти. Башкача айтканда эки мүмкүнчүлүктү тең эсепке алып, алардан бир аздан болсо да пайдаланды. Экономикада тандоонун мындай усулуна *келишимдүү (же аралаш) тандоо* деп айтылат.



Шампундун өлчөмү	Кремдин өлчөмү
0	600
100	?
?	250
200	300
400	0



1. Абдуллаев 10 800 000 сум акчанын бардыгына дагы кандай санда шампунь жана крем сатып алса болмок? Мындай мүмкүнчүлүктөрдөн 4 – 5 өөсүн аныктап жадыбалды толтур.
2. Жадыбалдан пайдаланып, координаталар тегиздигинде чекиттерди белгилеп, туташтырып чык. Координата октору жана ошол сызык менен чектелген зона өндүрүштүк мүмкүнчүлүктөр зонасы деп аталат.
3. Бул зона эмне себептен мындай аталыш менен аталат?
4. Зонанын ичинде жаткан (150; 250) чекитине дал келген мүмкүнчүлүктү мүнөздөп бер. Бул жагдайда акча ресурсунан эффективдүү пайдаланылып жатабы? Жообунду негиздеп бер.
5. Зонадан тышта жаткан (250; 350) чекитине дал келген мүмкүнчүлүк жөнүндө эмне айта аласың? Бул жагдай Абдуллаевдин мүмкүнчүлүктөрү чегине киреби? Жообунду негиздеп бер.
6. Акча ресурсунан толук пайдаланылган мүмкүнчүлүктөргө дал келген чекиттерден бир нечесин көрсөт жана графикте белгиле.



Келишимдүү тандоо — бир учурдун өзүндө бир канча мүмкүнчүлүктөрдөн аз аздан пайдалануу.



Баалуулуктар!

1. Белгилүү агартуучу Абдулла Авлонийнин «Экономика деп, акча жана товар сыяктуу продукциялардын кадыр-баркын билүүгө айтылат. Товардын баркын билген адамдар текке тыйын да сарптабайт, орду келгенде акчасын да аябайт», деген сөздөрүн түшүндүрүп бер.
2. Ата-бабаларыбыздын «бири кем дүйнө» деген накыл сөзү эмне жөнүндө?
3. «Ырыскы» жана «напси» сөздөрүн кандай түшүнөсүң?



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Окуу куралдары дүкөнүндөсүң. Чөнтөгүндө 1000 сум акчаң бар. Акчаң бир дептер, же бир ручкага жетет. Сен бул нерселерден кайсы бирин сатып алган болор элең? Эмне себептен? Мында тандоонун альтернативдүү наркын эмне түзөт?
2. Эмне себептен адам үчүн тандоонун альтернативдүү наркын билүү зарыл деп ойлойсуң?
4. Алсак, районундун борборунда ээн жаткан аянт бар. Акимчилик бул жерге оорукана, базар, теннис кортун, же мектеп курушу мүмкүн. Тилекке каршы бул аянтта бир гана мекеме курууга болот. Экинчи жактан, акимчиликтин каражаты бир гана мекеме курууга жетет. Эгерде тандоо мүмкүнчүлүгүн сага берсе, сен эмне курууну чечмесиң? Тандоонду негизде жана анын альтернативдүү наркын аныкта.



Муну эсте сакта!

- Чектелгендик көйгөйү адамдардан керектөөлөрү үчүн зарыл болгон товар жана кызматтардын ичинен кээ бирлерин тандоону талап кылат.
- Адамдар сыяктуу өкмөт менен коом да жетишсиздик сезет, анткени алардын да керектөөлөрү чексиз, ресурстары болсо чектелген болот.

4 - ТЕМА

ӨНДҮРҮШ ЖАНА АНЫН ФАКТОРЛОРУ



? АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Кайсы сүрөттөрдөгү продукциялар табият тарабынан, адамдын катышуусуз пайда болгон?
2. 2-сүрөттөгү нандар даяр болгонго чейин кандай баскычтардан өткөн?
3. 3-6-сүрөттөрдөгү нерселердин кайсы биринин пайда болушунда адамдын катышуусу көбүрөөк талап кылынат деп ойлойсуң?
4. Сүрөттөгү нерселердин пайда болушунда адамдын катышуусунан тышкары дагы эмнелердин болушу талап кылынат.

Адамдардын керектөөлөрүн канааттандыруу максатында экономикалык продукциялар — товарлар менен кызматтарды жаратуу жараянына *өндүрүш* деп айтылат. Экономисттер продукцияларды өндүргөн ишканаларды — өндүрүүчүлөр, алардан пайдалануучуларды болсо *керектөөчүлөр* деп аташат.

Сүт, нан, автомобиль, бут кийими, топ, китеп, мейманкана же чачтарач кызматы сыяктуу азыркы заманда экономика тармагы тарабынан өндүрүлүп жаткан товарлар жана көрсөтүлүп жаткан кызматтардын бир бөлүгү гана. Өндүрүлүп жаткан товарлар жана көрсөтүлүп жаткан кызматтардын түрү өтө көп жана ар түрдүү болгондуктан экономисттер аларды бир канча жол менен төмөнкү түрлөргө бөлүшөт:

1. Өндүрүш экономиканын кайсы багытында болуп жаткандыгына карап:
 - Экономиканын биринчилик тармагындагы пайдалуу кен байлыктар, суу,

газ, нефть, жыгач сыяктуу жаратылыш продукциялары чийки зат катарында табияттын өзүнөн алынат. Бул продукцияларды өндүрүштүн табигый фактору деп айтканбыз.

– Экономиканын экинчилик тармагында чийки зат кайра иштетилет жана кийим-кече, конфет, дептер, велосипед өндүү даяр продукцияга айланат.

– Экономиканын үчүнчүлүк же тейлөө багытында болсо туризм, театр көрсөтүүлөрү, медицина жана ушул өндүү кызматтар көрсөтүлөт.

2. Өндүрүш ким тарабынан аткарылып жаткандыгына карап:

– мамлекеттик сектордогу өндүрүш;

– жеке ишкердик секторундагы өндүрүш.

3. Өндүрүлгөн продукция кимге багытталгандыгына карап:

– керектөөчүлөр үчүн даяр продукция иштеп чыгаруу;

– өндүрүчүлөр үчүн продукция иштеп чыгаруу.

4. Өндүрүш факторлорунан пайдалануу даражасы боюнча.

– капиталдан көп пайдаланылуучу өндүрүш. Мисалы химия, нефть жана газ, автомобиль өнөр жайында иншоот, станок, аспаптардан көп пайдаланылат жана алардын өндүрүш факторундагы үлүшү чоң;

– жумушчу күчүнөн көп пайдаланылуучу өндүрүш. Мисалы туризм, соода-сатык, театр тамашалары өндүү тейлөө тармактарында жумушчу күчүнүн өндүрүш факторунун курамындагы үлүшү чоң.



Өндүрүш — адам баласынын керектөөлөрүн канааттандыруу максатында экономикалык продукцияларды жаратуу жараяны.

Өндүрүүчүлөр адатта, *материалдык* жана *материалдык эмес* өндүрүш тармактарына бөлүнөт. Материалдык тармакта материалдык көрүнүштөгү продукциялар, товарлар өндүрүлөт. Материалдык өндүрүш тармагына өнөр жайдагы завод-фабрикаларды, айыл чарбасындагы фермердик жана дыйкан чарбаларын мисал келтирүүгө болот.



Өндүрүүчүлөр — экономикалык продукцияларды жараткан ишканалар же жеке адамдар.

Керектөөчүлөр — экономикалык продукциялардан пайдалануучулар.

Өндүрүштүн материалдык эмес тармагында болсо, негизинен, ар түрдүү көрүнүштөгү кызматтар көрсөтүлөт. Булардын катарына билим берүү, саламаттыкты сактоо, жол коопсуздугу, коргоо, мамлекеттик башкаруу, маданият сыяктуу тармактар кирет.

Кызматтардын материалдык көрүнүштөгү продукциялардан айырмасы, аларды материалдык нерселерди сактаган сыяктуу кампада сактоого

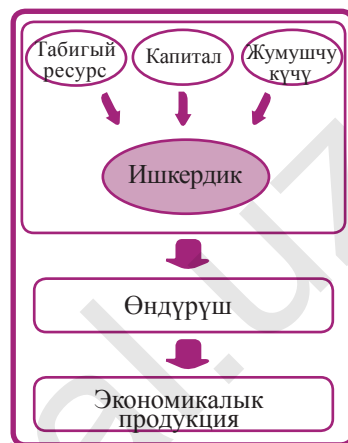
болбойт. Кызматтар өндүрүш жараянынын өзүндө эле керектелет, башкача айтканда алардан пайдаланылат.

Белгилүү болгондой, кандайдыр продукцияны өндүрүү үчүн ресурстар керек болот. Өндүрүшкө тартылган ресурстарга жалаң булак, кор иретинде гана эмес, ошондой эле аны кыймылга келтирген, ага таасир эткен фактор катары да каралат.

Ошондуктан өндүрүшкө тартылган ресурстарды *өндүрүш факторлору* деп да аташат.

Ресурстар, адатта, табигый, капиталдык жана жумушчу күчү ресурстарына бөлүнөт. *Табигый факторлорго* өндүрүштө пайдаланчу бардык табигый ресурстар кирет.

Өндүрүш жараянына тартылган капиталдык ресурстар *капиталдык факторлор* дейилет. Экономисттер аларды өндүрүштүк каражаттар деп да аташат. Буларга имараттар жана үйлөр, аспап-инструменттер жана машина-механизмдер, ар түрдүү станоктор жана жабдуулар, чийки зат жана башка сансыз түрдөгү нерселер кирет. *Жумушчу күчү факторлору* дегенде, өндүрүш жараянына тартылган эмгек ресурстары түшүнүлөт.



Табигый факторлор — өндүрүш жараянына тартылган бардык табигый ресурстар.

Капиталдык факторлор — өндүрүш жараянына тартылган бардык капиталдык ресурстар.

Жумушчу күчү факторлору — өндүрүш жараянына тартылган бардык эмгек ресурстары.

Соңку мезгилдерде өндүрүштүн табигый, эмгек жана капиталдык факторлорунун катарына төртүнчү фактор – адамдардын экономикалык чечим кабыл алуусу, өндүрүштү уюштуруусу менен байланышкан аракетин – ишкердик жөндөмүн да кошушууда.

Курулуш үчүн эң зарыл болгон цемент өндүрүүнү уюштуруу мисалында өндүрүш факторлорун аныктайлы. Белгилүү болгондой, цемент өндүрүү үчүн биринчиден, табигый ресурс – жер аянты жана цемент алына турган тоо теги болушу керек. Экинчиден, цемент өндүрүү үчүн эмгек ресурстары – адамдар – жумушчу күчү талап кылынат. Эмгек фактору – адамдарсыз, алардын күчү, акылы жана тажрыйбасысыз эч нерсе кылууга болбойт. Үчүнчүдөн, тоо тектерине иштөө берүүдө колдонула турган аспап-жабдыктар, имарат жайлар, б.а. капиталдык ресурстар да болушу керек.

Бул факторлорду өз ара бириктирүү – төртүнчү фактор – ишкердик жөндөмү аркылуу ишке ашырылат. Ишкер цемент өндүрүүнүн мүмкүнчүлүктөрүн баарынан мурда көрүп, демилгени колго алат. Бул ишти аткаруу үчүн үч факторду бириктирет. Бар болгон ресурстарды ишке тартат, күч-кайратын, билимин сарптайт, белгилүү бир деңгээлде тобокел кылат жана ишкердигин ишке салат. Натыйжада анын иш-аракети, ишмердиги цемент өндүрүүнү жолго коюуга себепчи фактор болот. Демек, өндүрүш табигый, жумушчу күчү, капиталдык жана ишкердик жөндөмү факторлорунун биригүүсүнөн пайда болот экен. Базар экономикасы шартында ишкердик жөндөмү фактору өзгөчө мааниге ээ.



Ишкердик жөндөмү — адамдардын экономикалык чечим кабыл алышы менен байланыштуу товарлар жана кызматтарды өндүрүш жөндөмү.



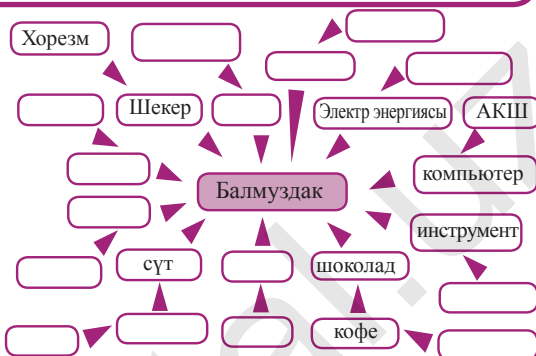
БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Районундагы өндүрүш ишканаларын айт.
2. Районундагы кандайдыр ишкананын мисалында ошол ишкананын ресурстун кандай түрлөрүнөн пайдаланып жатканын айтып бер.
3. Ишкердик жөндөмү жана жумушчу күчү факторунун ортосунда кандай айырма бар?
4. Асака шаарындагы автомобиль заводунун ишке түшүшү натыйжасында өткөн жылдар ичинде республикабызда кандай өзгөрүүлөр болду?
6. Акыркы жылдарда республикабызда өстүрүлгөн пахтанын көп бөлүгү кайра иштелип, даяр продукция түрүндө чет өлкөгө сатылууда. Анын өлкөбүздүн экономикасы үчүн кандай артыкчылыктары бар деп ойлойсуң?



Муну эсте сакта!

- Өндүрүш жараянында экономикалык продукциялар жаратылат.
- Өндүрүштүн табигый, капиталдык, жумушчу күчү жана бул үч факторду бириктирүүчү ишкердик жөндөмү факторлору бар.
- Өндүрүштүн бир канча түрлөрү бар.



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Жогорудагы чиймеде балмуздак өндүрүү үчүн зарыл ресурстар, алардын келип чыгышы, каерде даярдалышы кыскача берилген. Балмуздак өндүрүүдө дагы кандай ресурстардан пайдаланууга болорун, алардын каерден алып келинишин аныктап, схеманы толтур (керек болсо, дагы кошумча чакмактар сыз).

Балмуздак өндүрүүдө ондогон адам катышат жана алардын ар бири өзүнө тиешелүү болгон бир милдетти аткарат.

1. Жумуштун мындай бөлүнүшүнүн кандай артыкчылыгы бар?
2. Бул жараянга сен кандай өзгөртүү кириткен болор элең?

Өндүрүш жараяны ресурстардын өз ара биригишинин натыйжасында пайда болот. Ресурс бирдигинен пайдаланып, өндүрүлгөн продукциянын саны *продуктуулук* деп аталат. Ар бир ишкананын максаты аз ресурс сарптап, көп санда продукция өндүрүүдөн, башкача айтканда продуктуулукту жогорулатуудан турат. Анткени өндүрүлүп жаткан продукциянын көлөмү канча жумушчу эмгектенип жатканынан гана эмес, алардын кандай иштеп жатканынан да көз каранды. Бул көрсөткүч эмгектин өнүмдүүлүгү жардамында аныкталат.

Убакыт бирдиги ичинде бир бирдик ресурстан пайдаланып өндүрүлгөн товар менен кызматтын саны *эмгектин өнүмдүүлүгү* деп аталат,

$$U = Q : T$$

Бул жерде Q өндүрүлгөн өнүмдүн саны, T – ушул өнүмдү өндүрүүгө сарпталган убакыт, U – эмгектин өнүмдүүлүгү.

Төмөнкү факторлор эмгек өнүмдүүлүгүнүн жогорулашына сезилерлүү таасир көрсөтөт:

- ишканадагы жумушчулардын тажрыйбасы, алардын кесиптик чебердиги;

- өндүрүштүк станоктор менен аспап-инструменттердин сапаты;
- өндүрүш технологиясынын туура тандалгандыгы;
- эмгекти бөлүштүрүүнүн туура уюштурулгандыгы.



Өнүмдүүлүк — ресурстардын белгилүү бирдигинен пайдаланып өндүрүлгөн өнүмдүн саны.

Технология — өнүмдү өндүрүүдө кайсы ресурстан пайдалануу, кандай усул жана удаалаштыкта иштөөнүн жол-жоболору.

Эмгектин өнүмдүүлүгү — убакыт бирдиги ичинде бир бирдик ресурстан пайдаланып өндүрүлгөн товар менен кызматтардын саны.

Кандайдыр ишканага барып өнүмдү жаратуу жараянына байкоо жүргүзгөн болсоң, чийки затты иштетүү жараяны жумушчулардын ортосунда бөлүштүрүп алынган болуп, ар бир жумушчу өзүнө берилген жумушту гана аткарат. Өнүмдү өндүрүү жараянын мындай уюштурууга, башкача айтканда эмгекти жумушчуларга мындайча бөлүштүрүп берүүгө өз аты менен *эмгекти бөлүштүрүү* деп айтылат. Эмгекти бөлүштүрүүнүн негизинде жумушту тезирээк аткаруу, аз ресурс сарптап, көбүрөөк мыкты, сапаттуу өнүмдү өндүрүү, башкача айтканда продукттуулукту жогорулатуу жатат. Эмгекти бөлүштүрүүнүн натыйжасында адамдар ар түрдүү кесиптер боюнча адистешет. Булардын бардыгы бир гана максатка — эмгектин өнүмдүүлүгүн жогорулатууга каратылган болот.



Эмгекти бөлүштүрүү — өнүмдү өндүрүү жараянын жумушчулардын ортосунда жумушту бөлүштүрүүнүн негизинде түзүлүшү.

ЭМГЕКТИ БӨЛҮШТҮРҮҮНҮН

ОҢ ЖАКТАРЫ:

- адамдар эмнени мыкты аткарышса, ошого адистешет;
- арзан баада көбүрөөк өнүм өндүрүлөт;
- атайын машина жаңа станокторду колдонуу мүмкүнчүлүгү туулат;
- ар бир жумушчу күндөн күнгө өз жумушун мыктыраак жана тезирээк аткаруу тажрыйбасына ээ болуп барат;
- кийинки ишти аткаруу үчүн жумушчунун бир жерден экинчи жерге көчүшүнө зарылдык болбогондуктан, өнүмдү өндүрүүнүн убактысы кыскарат;
- жумушчулардын кандайдыр кесипти ээлеши оңойлошот.

ТЕРС ЖАКТАРЫ:

- бир гана жумушту аткара берүү жумушчуларды талыктырышы мүмкүн;
- бардык товарлар бирдей калыпта, стандартташкан түрдө өндүрүлө баштайт, бирдейү автомобилдер, бирдей телевизорлор жана у. с.;
- жумушчулардын чебердик деңгээли жана тажрыйбасы төмөндөп барат, анткени алардын ишин машиналар аткара баштайт;
- өнүмдүүлүк бардык жумушчулардын эмгектенүү тездигине байланыштуу болуп калат;
- жумушчулар тар чөйрөдөгү жумушту аткарууга адистешкендиктен алар жумуштан бошотулганда жумушка жайгашуу көйгөйүнө туш келишет.

Өндүрүштүн өнүгүүсүнүн натыйжасында кээ бир өнүмдүн түрлөрүн жаратуу жараяны татаалдашып барат. Бир ишкананын чегинде мындай өнүмдөрдү өндүрүүнүн мүмкүнчүлүгү болбой калат. Ошол себептен ишканалардын ортосунда бул өнүмдү жаратуу жараяны, башкача айтканда эмгек өз ара бөлүштүрүлүп алынат. Натыйжада ишканалардын ортосунда эмгекти бөлүштүрүү жүрүп, алар бир бүтүн өнүмдү эмес, анын белгилүү бир бөлүгүн өндүрүүгө ыңгайлашат, башкача айтканда адистешет.

Ошентип бир топ ишканалардан турган, белгилүү өнүмдү өндүргөн тармак пайда болот. Мисалы, автомобиль өндүрүүнү алып көрөлү. Белгилүү болгондой, автомобиль жүздөн ашуун чоң-кичине тетиктерден, бөлүктөрдөн түзүлгөн. Анын бир деталы, мисалы, дөңгөлөктөрү бир ишканада өндүрүлсө, айнеги экинчи ишканада, мотору болсо үчүнчү ишканада өндүрүлөт жана у. с. Кыскасы, автомобилдин бөлүктөрүн өндүрүү менен ондогон ишканалар алектенет. Акыры чогултуучу ишканада бул бөлүктөрдөн автомобиль жыйналат. Ошондойчо бул ишканалар биргеликте автомобиль өндүрүү тармагын түзөт жана ар бири белгилүү бир тетикти иштеп чыгарууга адистешет. Ишканалардын белгилүү бир өнүмдү өндүрүү боюнча бир тармакка биригиши да эмгектин өнүмдүүлүгүн жогорулатууга каратылган болот.

Өз кезегинде бири-бирине жакын түрдөгү өнүмдү өндүрүп жаткан тармактар биригип, өндүрүштүн ирирээк тармактарын, алар да өз кезегинде биригип өндүрүштүк зоналарды түзөт.

Салттар, жергиликтүү зарылчылык себептүү бир бүтүн аймак, өлкөлөр да көбүрөөк өнүмдөрдүн айрым түрлөрүн өндүрүүгө адистешет. Мисалы, Бразилия – кофе, Индия – чай өндүрүүгө адистешкен. Мындай адистешүү *аймактык адистешүү* дейилет.



Адистешүү — кандайдыр бир продукциянын түрүн өндүрүү боюнча ишканалардын ортосунда эмгекти бөлүштүрүү.

Аймактык адистешүү — жагдай, салт, жергиликтүү мүмкүнчүлүктөрдүн натыйжасында бир аймактын продукциянын кандайдыр түрүн өндүрүүгө ылайыкташуусу.

Адистешүүнүн бир катар артыкчылыктары болсо да, төмөнкү факторлор адистешүүнү жүзөгө ашырууну айласы жок кылып коёт:

1. Ар кандай өндүрүш майда бөлөктөргө канчалык көп бөлүнбөсүн, белгилүү сандагы бөлүнүүдөн кийин бул бөлөктөр дагы да майдарак бөлөкчөлөргө же жараяндарга бөлүнүүсүнүн айласы жок болуп калат.

2. Өнүмдү айырбаштоо да адистешүүгө таасир кылат. Мисалы, фермердик чарба картошка өстүрүүгө адистешкен болсо жана картошканын баасы бир канча жыл дайыма арзан боло берсе, фермер өз жеринде башка эгин эгүүгө өтүүсү мүмкүн.

3. Адистештүүгө базардагы талап да таасир кылат. Маселен: мамлекетибиз автомобиль өнөр жайы «Malibu» автомобилдин «Spark» автомобилине караганда аз иштеп чыгарат, анткени «Spark» үнөмдүү жана арзандыгы үчүн аны сатып алуучулардын саны көбүрөөк.

4. Өнүмдү чоң көлөмдө бир жерде өндүргөндө аны керектөөчүлөргө жеткирүү көп каражат жана убакыт да талап кылат.

5. Керектөөчүлөр чоң завод жана фабрикаларда өндүрүлгөн өнүмгө караганда кол өнөрчүлөр тарабынан жергиликтүү өнүмдү куш көргөн убакыттар да көп болгон.

Мисалы: аялдар айрым убакытта фабрикаларда тигилген кийимдерге караганда кичи тигүү ательеде атайын буюртма негизинде тигилген кийимдерди жакшы көрөт.

6. Туризм же чачтарач өндүү кызмат түрлөрүн ири ишканалардан көрө кичинекей жайларда ишке ашуруулусу абзел.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Эмгектин өнүмдүүлүгү деген эмне жана ага таасир эткен факторлорду айтып бер.
2. Продуктуулук менен эмгектин өнүмдүүлүгүнүн бирин-биринен айырмасын айтып бер
3. Эмгекти бөлүштүрүү жана адистешүүдөн көздөлгөн негизги максат эмне?
4. Адистешүүнүн артыкчылыктарын жана кемчиликтерин айт.
5. Адистешүүнү анык мисалдардын жардамында түшүндүр.
6. Аймактык адистешүү деген эмне? Өлкөбүздө кандайдыр өнүмдүү өндүрүүгө адистешкен облус, район, аймактарды аныкта.
7. Адистешүүнү ресторандын кызматына караганда телевизор өндүрүүнү ишке ашыруунун оңой экендигин далилдеп бер.
8. «Адистешүүгө базардагы талап таасир кылат» деген сөздү өз пикирин менен түшүндүрүп бер.



Муну эсте сакта!

- Экономикалык өнүгүүнүн негизинде эмгектин өнүмдүүлүгүн жогорулатуу жатат.
- Эмгектин өнүмдүүлүгүнө эмгекти бөлүштүрүү, жумушчулардын тажрыйбасы, технология жана аспап-инструменттердин абалы таасир көрсөтөт.
- Эмгекти бөлүштүрүүнүн бир канча оң жана терс жактары бар.
- Адистешүүнүн негизги максаты өндүрүштүн өнүмдүүлүгүн жогорулатуу жана өндүрүүчүлөрдүн мүмкүнчүлүктөрүн кеңитүү.

А

Өлкөдө «натуралдык чарба» деп аталган экономикалык система өкүм сүрөт. Анда:

- өлкөнүн калкы үчүн зарыл болгон бардык өнүмдөр, өлкөнүн аймагында иштеп чыгарылат;
- керектөө үчүн зарыл өнүмдү ар бир үй-бүлө өзү иштеп чыгарган; өнүмгө айырбаштайт. Анткени бул өлкөдө акча жок;
- өлкөдө жумушсуздук жок;
- керектөөчүлөр абдан аз түрдөгү продукциялар менен канааттанышат.

Б

Өлкөдө бардык экономикалык мамилелер анык пландардын негизинде ишке ашырылат. Анда:

- өндүрүштүн көлөмү, товарлар жана кызматтардын баалары, иш акынын өлчөмү мамлекет тарабынан анык белгиленет;
- өнүмдөр мамлекет тарабынан бөлүштүрүлөт;
- негизги мүлк мамлекетке тиешелүү;
- экономика мамлекет тарабынан буйрук негизинде башкарылат.

В

Өлкөдө экономика ишкердиктин негизинде курулган. Анда:

- жеке мүлк кең таралган;
- ишкердикке кең жол берилген;
- кандай өнүмдү, кандай көлөмдө өндүрүштү ишкердин өзү аныктайт;
- өнүмдүн баасы базарда белгиленет;
- экономика базардын факторлору аркылуу башкарылат;
- мамлекет экономикага минимал даражада таасир өткөзөт.

**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

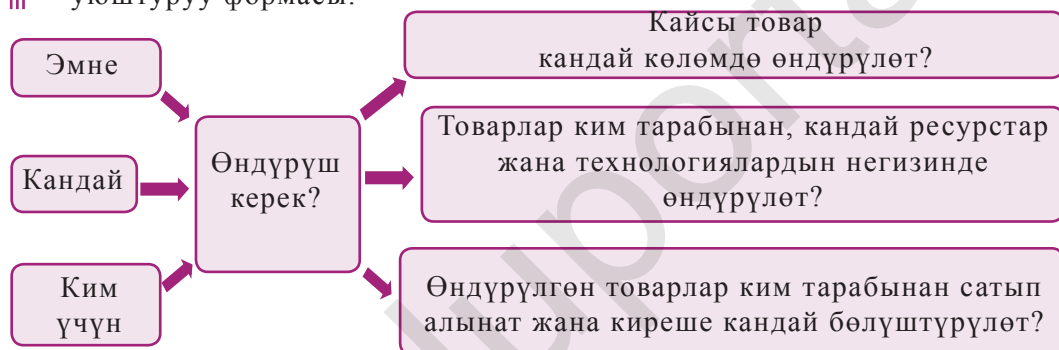
1. Өлкөлөрдөгү экономикалык системаларды өз ара салыштыр.
2. Кайсы өлкөдө экономикалык активдүүлүк жогорураак? Эмне себептен?
3. Кайсы өлкөдөгү экономикалык системаны азыркы убакытта жолуктуруунун аргасы жок. Эмне себептен?
4. Кайсы өлкөдө өнүмдөр сапаттуу болот? Ага себеп эмне?
5. Кайсы өлкөдө адамдар үчүн жашоо жакшыраак?
6. Сен ар кайсы өлкөнүн экономикалык системасына кандай өзгөртүүлөр киргизген болоор элең? Пикириңди далилде.

Белгилүү болгондой, ар кандай мамлекетте, коомдо экономиканын негизги милдети ресурстардын жетишсиздиги шарттарында бар болгон ресурстардан пайдалануунун эң эффективдүү жана сарамжалдуу жолдорун тандап, өлкө жарандарынын керектөөлөрүн толугураак канааттандыруудан турат. Мында экономиканын төмөнкү үч негизги суроосуна жооп табуу көйгөйүнө туш келебиз: *Эмне? Кандай? Ким үчүн?*

Бул үч суроо ар кандай экономикалык система — мамлекеттеги (коомдогу) чарба жүргүзүү системасы үчүн жалпы болуп, аны ар бир система өзүнчө, ар түрдүү чечет. Системалар бул көйгөйдү кандай чечишине карай *салттык экономика, базар экономикасы, борборлошкон пландуу экономика жана аралаш экономика* сыяктуу түрлөргө бөлүнөт.



Экономикалык система — коомдун (өлкөнүн) экономикалык турмушун уюштуруу формасы.



Салттык экономикалык система — Эмне? Кандай? Ким үчүн? деген суроолорго коомдо жүз жылдап сакталып келе жаткан традициялардын негизинде жооп берет. Өнүм ата-бабалардан мурас келе жаткан усулдардын жардамында өндүрүлөт, эски үрп-адаттар боюнча бөлүштүрүлөт. Экономиканын мындай түрү өтө байыркы болуп, натуралдык чарба пайда болушу менен башталган. Учурда муну артта калган, цивилизациядан оолак, тышкы дүйнө менен байланыш жасоо кыйын болгон тундра, Африка жана Амазонка чытырман токойлорунда, Сибирь тайгаларында, океандардагы чакан аралчаларда жана бийик тоолордо жашап жаткан жамаат жана урууларда жолуктурууга болот.



Салттык экономика — эканомиканын негизги суроолоруна коомдогу салттардын негизинде жооп бере турган экономикалык система.

Борборлошкон пландуу экономикалык системада дээрлик бардык өндүрүштүк

каражаттар мамлекеттин тескөөсүндө болуп, бардык экономикалык чечимдер, эмнени канча санда өндүрүү маселеси мурдатан пландаштырылып, борбордо олтурган бир топ адистер тарабынан чечилет. Өндүрүлгөн өнүм өкмөт тарабынан бөлүштүрүлөт. Өндүрүштөн алынган пайда мамлекеттин ыктыярына тапшырылат жана ал пландын негизинде бөлүштүрүлөт. Борборлошкон пландуу экономикалык система мурдагы союз жана бир топ социалисттик мамлекеттерде болгон.



Борборлошкон пландуу экономика — дээрлик бардык өндүрүштүк каражаттар мамлекеттин тескөөсүндө болуп, экономикалык чечимдер борборлошкон түрдө мамлекет тарабынан кабыл алына турган жана пландын негизинде ишке ашырыла турган экономикалык система.

Базар экономикасы системасында дээрлик бардык өндүрүштүк каражаттар менчик ишканалардын, жеке адамдардын колунда болуп, бардык экономикалык чечимдер керектөөчүлөр менен өндүрүүчүлөр тарабынан эркин кабыл алынат. Эмнеден, канча санда өндүрүү маселеси талап жана сунушка негизделген базар механизми жардамында аныкталат (бул механизм жөнүндө кийинчерээк толук токтолобуз.) Мисалы, керектөөчүлөрдө тамеки сатып алууга болгон каалоо, башкача айтканда талап болбосо, фермердик чарбалар тамеки экпей коёт, анткени аны эч ким сатып албайт жана андан пайда жок. Анын ордуна пайдалуураак болгон дан эгиндерин эгишет жана у. с.



Базар экономикасы — жеке менчикке негизделген, бардык экономикалык чечимдер эркин кабыл алына турган, экономикалык продукциялар болсо базарлардын жардамында бөлүштүрүлө турган экономикалык система.

Аралаш экономикалык системада өндүрүштүк ресурстардын бир бөлүгү мамлекеттин тескөөсүндө, калгандары болсо менчик ишканалар менен жеке адамдардын колунда болот. Кээ бир түрдөгү товар жана өнүмдөр мамлекет тарабынан өндүрүлсө, калгандары менчик ишканалар тарабынан өндүрүрүлөт. Ошондой эле, аралаш экономикада мамлекет экономиканы жөнгө салып туруучу күч катары катышат, ошону менен бирге өндүрүүчүлөрдүн экономикалык эркиндиги да камсыздалат. Ошондуктан, аралаш экономиканы базар экономикасы менен борборлошкон пландуу экономиканын «аралашмасынан» турган экономика, деп атоого болот. Учурда дүйнөдөгү көптөгөн мамлекеттерде экономиканын аралаш системасы колдонулууда. Ага Германия, Швеция, Норвегия, Финландия, Канада өндүү бир топ мамлекеттерди мисал кылып келтирүүгө болот. Кызык жери, бул өлкөлөрдө мамлекеттин экономикага кийлигишүүсү барган сайын өркүндөп барууда.



Аралаш экономика — бардык экономикалык системалардын алгылыктуу жактарын өзүндө камтыган экономикалык система.



БИЛИМИНДИ СЫНАП КӨР!

1. Эмне? Кандай? Ким үчүн? суроолору кандай көйгөйлөрдү өз ичине алат?
2. Экономикалык системалар бири-биринен эмнеси менен айырмаланат?
3. Салттык экономиканын артыкчылык жана кемчилик жактарын айт.
4. Борборлошкон пландуу экономикага мүнөздөмө бер.
5. Базар экономикасы жөнүндө сүйлөп бер.
6. Ар бир экономикалык системага мисалдар келтир жана аларды түшүндүр.
7. Аралаш экономикалык системанын пайда болушуна эмнелер себепчи болгон деп ойлойсуң?
8. Учурда өлкөбүздө кайсы экономикалык системанын негиздерин жаратып жатабыз?
9. Аралаш экономика шартында төмөнкү өндүрүш жана тейлөө тармактарынын кайсыларын мамлекет, кайсыларын менчик фирмалар башкарса максатка ылайыктуу болот деп ойлойсуң? Жообуңду далилдөөгө аракеттен.
 - а) билим берүү; б) телевидение; в) медициналык тез жардам;
 - г) коргоо; д) электр тармагы; е) темир жол;
 - ж) автомобиль жолдору; з) айыл чарба;
 - и) айлана-чөйрөнү коргоо.



Муну эсте сакта!

- Салттарга негизделген экономикалык системада өндүрүш жана бөлүштүрүү үрп-адаттар, башкача айтканда, илгери ишке ашырылган усулдар менен белгиленет.
- Базар экономикасында өндүрүш жана бөлүштүрүү чечимдери үй-чарба жана фирмалар кызыкчылыктарынан келип чыккан түрдө кабыл алынат.
- Борборлошкон пландуу экономикалык системада негизги чечимдерди борбордук өкмөт кабыл алат.
- Учурда ар кандай заманбап экономикалык система аралаш система болуп, ал салттык, борборлошкон пландуу жана базар экономикасынын өзгөчөлүктөрүн өзүндө камтыган.

ӨЗ АЛДЫНЧА ИШ

КЛАСТЕР ЭМНЕ?

Заманбап өндүрүш жараянына өтө көп ресурстар, адамдар, ишканалар тартылат. Мисалы, печенье өнүмүн алсак, анын курамына ун, шекер, сары май ж. б. көптөгөн чийки заттар кирет. Демек, печеньеени даярдоо жараяны кызылча, сүт жетиштирүүчү фермерлерден тартып, ун, шекер, сары май өндүрүүчү заводдор да катышат. Дагы көптөгөн ишканалардын өнүмдөрү да печеньеинин чийки заты катары мааниге ээ.

Өндүрүштү эффективдүү уюштуруу үчүн анын бардык баскычтарында катышуучу ишканалардын ишмердигин ылайыкташтыруу, системалаштыруу максатында экономикалык кластерлерди уюштуруу экономиканын практикасында пайдаланылууда. Экономикалык кластерлерге белгилүү бир аймакта жайгашкан өз ара байланыштуу ишкана, уюм жана мекемелер кошулат. Алар өз ара өнүмдөр жеткирип берүү, тейлөө, инфраструктураны уюштуруу, илимий-техникалык иш жүрүтүү аркылуу бири-бирин колдоп турушат. Муну менен кластердин ар бир катышуучусу жана бүткүл кластердин атаандаштыкка туруктуулугу ашат жана мүмкүнчүлүктөрү кеңирет.



Экономикалык кластер — белгилүү аймакта чогултулган, өнүм, запастык бөлүктөр, белгилүү бир кызмат, инфраструктура менен өз ара камсыз кылуучу уюмдар (ишканалар, илимий жана билим берүүчү мекемелер ж. б.) тобу болуп, топтун катышуучулары бири-биринин жана кластердин атаандаштыкка туруктуулугун ашырат.



1



2



3



4



5



6

Соңку жылдарда Ўзбекистанда да экономикалык кластерлер кеңири таралууда. Уюштурулуп жаткан пахта-текстилдик, балыкчылык, тамак-аш кластерлери буга айкын мисал боло алат.

Экономикалык кластерлердин өзгөчөлүктөрү төмөнкүлөрдөн түзүлгөн: географиялык жактан өз ара жакындык, технологиялардын байланыштуулугу, чийки зат базаларынын жалпылыгы, инновациялык иштин болушу.

1. Жогорудагы сүрөттөрдүн негизинде пахтадан ар түрдүү даяр өнүмдөр өндүрүү менен башланыштуу ишканалардын тизмесин жаз.
2. Тизмеге дагы кандай ишканаларды кошуу мүмкүн?
3. Чигит эгүүдөн баштап даяр өнүмдүн керектөөчүгө жетип барганга чейин өндүрүш жараянынын чынжырын логикалык удаалаштыкта жаз.
4. Бир гана эркектердин көйнөгүн өндүрүүдө кандай: а) табигый; б) капиталдык; в) эмгек ресурстарынын иштетилишин аныкта.
5. Эгер сүрөттөрдөгү ишканаларды жалпы системага бириктирсе, бул кандай артыкчылыктар берүүсү боюнча өз пикириңди билдир.

Мисал 1: Эки жумушчу биринчи 5 күндүктө 500, экинчи 5 күндүктө 750 даана өнүм даярдады. Бир жумушчунун биринчи жана экинчи беш күндүктөгү бир күндүк эмгек өнүмдүүлүгүн тап жана өз ара салыштыр.

Чыгаруу: Сарпталган жалпы убакыт = Жумушчулардын саны . Ар бир жумушчу сарптаган убакыт = 2 жумушчу. 5 күн = 10 күн

Бир жумушчунун биринчи беш күндүктөгү эмгек өнүмдүүлүгү:

$U=Q:T=500:10=50$ даанага,

Бир жумушчунун экинчи беш күндүктөгү эмгек өнүмдүүлүгү болсо:

$750:10=75$ даанага барабар.

Эми аларды салыштырабыз: $75:50=1,5$, башкача айтканда, бир жумушчунун экинчи беш күндүктөгү эмгек өнүмдүүлүгү биринчиге караганда 1,5 эсе көп болгон.

Мисал 2 (өз алдынча чыгаруу үчүн): Тигүүчүлүк фабрикасында 120 жумушчу жумасына 5 күндөн иштейт. Фабрика 2019-жылы 1-марттан 31-майга чейин 95040 көйнөк тикти. Өндүрүш жараяны 1-июндан адистештирилди, 1-сентябрдан баштап кластер системасына өтүлдү. Эгер 1-июндан 31-августка чейин 117000, 1-сентябрдан 30-ноябрга чейин 140400 көйнөк тигилген болсо, бир жумушчунун адистешпеген, адистешкен жана кластер системасы шарттарындагы эмгек өнүмдүүлүгүн тап жана өз ара салыштыр. Мисалды чыгарууда календардан пайдалан. Айрым сандарды тегеректөөгө туура келиши да мүмкүн.

I ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

A. СУРООЛОР

1. Эмне себептен учурда экономиканы үйрөнмөкчү болгондордун саны көбөйүүдө?
2. Экономиканы жалаң экономисттер гана билүүгө тийишпи?
3. Экономикалык билимдер зарыл болгон жагдайларга мисалдар келтир.
4. Эмне үчүн керектөөлөрдүн чеги жок?
5. Чектелгендик көйгөйүнүн маани-маңызы эмнеден турат?
6. Чектелгендик көйгөйүнө 5 мисал келтир.
7. Тандоо жана анын альтернативдик наркы деген эмне?
8. Эмгектин өнүмдүүлүгүн жогорулатып отуруп чектелгендик көйгөйүн чечүүгө болобу?
9. Эмгектин өнүмдүүлүгүн жогорулатуудан көздөлгөн негизги максат эмне?
10. Эмгекти бөлүштүрүү жана адистешүүнүн маани-маңызын түшүндүрүп бер.
11. Экономиканын үч негизги суроосу жөнүндө эмнелерди билесиң?
12. Салттык жана борборлошкон пландуу экономикалык системаларды өз ара салыштыр.
13. Базар экономикасы системасы Эмне? Кандай? Ким үчүн? Деген суроолорго кандайча жооп беришин түшүндүрүп бер. Базар экономикасынын негизги өзгөчөлүктөрүн айт.
14. Аралаш экономикалык системанын пайда болушуна эмнелер себепчи болгон деп ойлойсуң?

B. ТАПШЫРМАЛАР

Төмөн жакта адегенде терминдердин аттары, андан кийин алардын түшүндүрмөлөрү берилген. Ар бир терминдин түшүндүрмөсүн таап, термин номеринин алдына түшүндүрмөнүн тамгасын жаз.

ТЕРМИНДЕР:

- | | | |
|--------------------------|-------------------------|---------------------------|
| 1. Керектөө. | 7. Базар экономикасы. | 11. Экономикалык система. |
| 2. Кызматтар. | 8. Тандоонун | 12. Салттык экономика. |
| 3. Ишкердик. | альтернативдик наркы. | 13. Тандоо. |
| 4. Ресурстар | 9. Адистешүү. | |
| 5. Ондүрүш. | 10. Эмгекти бөлүштүрүү. | |
| 6. Чектелгендик көйгөйү. | | |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) экономикалык продукцияларды жаратуу жараяны;
- б) адамдардын пайда алуу максатында экономикалык чечим кабыл алуусу менен байланыштуу товарлар жана кызматтар өндүрүү ишмердиги;
- в) тандоо натыйжасында баш тартылган мүмкүнчүлүктөрдүн ичинен эң чоң пайда;
- г) чектелген ресурстардан пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү арасынан бирин тандоо;
- д) адамдын белгилүү шарттарда жашашы жана эресеге жетиши үчүн зарыл болгон нерселерге муктаждыгы;
- е) керектөөлөрдү толук канааттандыруу үчүн ресурстардын жетиштүү деңгээлде эместиги;
- ж) адамдын керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн зарыл болгон бардык нерселер;
- з) материалдык нерсе жаратпаган, бирок натыйжасы керектөөлөрдү канааттандырган ишмердик жана кыймыл-аракеттер;
- и) кандайдыр өнүмдүн түрүн өндүрүү боюнча ишканалардын ортосундагы эмгекти бөлүштүрүү;
- к) товар өндүрүү жараянын жумушчулардын ортосунда эмгекти бөлүштүрүү негизинде уюштуруу;
- л) менчиктештирүүгө негизделген, бардык экономикалык чечимдер эркин кабыл алына турган, экономикалык продукциялар базардын жардамында бөлүштүрүлгөн экономикалык система;
- м) коомдун (мамлекеттин) экономикалык турмушун уюштуруу формасы.

В. ТЕСТТЕР

Берилген суроолорго мазмуну жагынан эң туура жана толук жоопту белгиле.

1. Керектөөлөр — бул...

- А. күндөлүк керектөө дүкөнүндө сатылган бардык товарлар.
- В. адамдардын товар жана кызматтарга ээ болуу тилеги.
- С. адамдын белгилүү шарттарда жашашы жана эресеге жетиши үчүн зарыл болгон нерселерге муктаждыгы.
- Д. адамдын канааттандырууга мүмкүн болбогон ой-тилектери.

2. Чектелгендик көйгөйү кайсы жагдайда туурараак берилген?

- А. Ар кандай мамлекеттин экономикасында да дайыма эмнедир жетишпейт.
- В. Ар дайым эле адамдын бардык керектөөлөрүн камсыздоо үчүн ресурстар жетиштүү боло бербейт.

- С. Кандайдыр ресурс канчалык аз болсо, ал ошончолук тартыш болот.
Д. «Үй тиричилиги — үңкүр», дегендей, үй-бүлөдө ар дайым эмнедир жетишпейт.
- 3. Кайсы топто берилген мисалдар жалаң руханий керектөөлөргө гана таандык?**
- А. Дептер, нан, китеп, телевизор, кат жазуу.
В. Балмуздак, компьютер, билим алуу, спорт.
С. Билим алуу, музыка угуу, өнөр-кесип үйрөнүү, бут кийими.
Д. Тил үйрөнүү, китеп окуу, сүрөт тартуу, музыка угуу.
- 4. Кайсы топто берилген мисалдар жалаң социалдык керектөөлөргө гана таандык?**
- А. Жол, жамааттык транспорт, мектеп, кийим-кече, кол сааты.
В. Коргоо, саламаттыкты сактоо системасы, телефон тармагы, китепкана, музей.
С. Тарыхый эстеликтер, оорукана, менчик дүкөн, метро, велосипед.
Д. Коруккана, дарыя, сейил багы, салык кызматы, менчик автомобиль.
- 5. Фермер талаасына буудай чачса 40 т, шалы чачса 80 т түшүм алууга болот. Бир тонна буудайдын альтернативдик наркы...**
- А. аныктоого болбойт, анткени канча буудай, же шалы эгилгени белгисиз.
В. 0,5 тонна шалыга барабар.
С. 4 тонна шалыга барабар.
Д. 2 тонна шалыга барабар.
- 6. Өндүрүштүк факторлор — бул:**
- А. эмгек өнүмдүүлүгү жана эффективдүүлүк.
В. эмгекти бөлүштүрүү жана адистешүү.
С. жалаң имараттар, курулуштар, аспап-инструменттер жана станоктор.
Д. табигый ресурстар, эмгек фактору, капиталдык жана ишкердик факторлору.
- 7. Төмөнкү топтордун кайсы биринде өндүрүш ресурстарынын үчөөсүнөн тең мисалдар келтирилген?**
- А. Талаа, трактор, пахта.
В. Офис, менеджер, жетекчи.
С. Нефть, завод, жумушчу.
Д. Компьютер, программачы, принтер.
- 8. Ар кандай системанын алдында турган эң негизги көйгөй — бул:**
- А. өндүрүш. В. чектелгендик. С. керектөө. Д. бөлүштүрүү.
- 9. Базар экономикасы шартында:**
- А. Мүлктүн негизги бөлүгү жеке адамдардын колунда болот.
В. Жалгыз мамлекет мүлк ээси болуп калат.
С. Мамлекеттик мүлккө үстөмдүк берилет.
Д. Мүлк өзүнүн маани-маңызын жоготот.

Биз эркин базар принциптерин орнотмокчу болсок, экономиканын алдыңкы тармактарын өркүндөтүү жана өнүктүрүү аркылуу таза атаандаштык чөйрөнү жаратышыбыз керек...

Шавкат Мирзиёев



II глава. Базар





АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

- Жогорудагы сүрөттө көрсөтүлгөн өтүкчүгө нан, наабайчыга ун, тегирменчиге буудай, дыйканга орок жана темирчиге өтүк керек болсун.
1. Мындай жагдайда өтүкчү нанга болгон керектөөсүн канааттандыруу үчүн өзү тиккен өтүктү кантип нанга алмаштыра алган деп ойлойсуң?
 2. Бул айырбаштоо жараянын кантип жеңилдетүүгө болот?
 3. Жогоруда көрсөтүлгөн өнүмдөрдүн ичинен кайсы бирине өзүнүн өнүмүн ыраазы болуп алмаштырууга макул деп ойлойсуң?
 4. Эгерде жогорудагы өнүмдөрдүн арасынан бири башка өнүм жана кызматтар үчүн төлөөнү ишке ашырууга арналган универсалдык айырбаштоо каражаты иретинде тандалса, өтүкчү өзүнүн нанга болгон керектөөсүн кандай канааттандырган болор эле?
 5. Нан менен буудайдын универсалдык айырбаштоо каражаты иретинде кандай оң жана терс жактары бар экендигин айта аласыңбы?

Байыркы адамдар уруу-уруу болуп жашашкан. Ар бир уруу өзү үчүн керектүү азык-түлүк өнүмдөрүн, кийим-кече жана жөнөкөй эмгек куралдарын өзү жасаган жана өзү керектеген. Мындай чарба экономиканын эң алгачкы формасы болуп, ал *натуралдык чарба* деп аталат. Натуралдык чарбанын ар бир мүчөсү акырындык менен анык бир өнүмдүн түрүн өндүрүүгө ыңгайлашып барган. Убакыттын өтүшү менен ар бир кесиптин ээси өзүнүн өнүмдөрүн башкалар менен белгилүү катышта алмаштыра баштаган, башкача

айтканда, айырбаштаган. Ошентип айырбаштоого болжолдонгон өнүм – товар пайда болгон.



Айырбаштоо — бир өнүмдү сатуу, сатып алуу же башкасына алмаштыруу.

Товар — айырбаштоо максатында өндүрүлгөн өнүм.

Адамдар металлды кайра иштетүүнү үйрөнгөндөн кийин металл акчалар пайда болгон. Кийинчерээк кымбат баалуу металлдар, алтын жана күмүштөн жасалган акчалар мамилеге киргизилген.

Түрдүүчө салмактагы алтын жана күмүштүн бөлүктөрү акча катары иштетилгенде, дайыма аларды таразада тартууга туура келген. Бул ыңгайсыздыкты жөнгө салуу үчүн белгилүү салмакка жана формага ээ болгон жана ар түрдүү мөөрлөр басылган тыйындар мамилеге киргизилген. Убакыттын өтүшү менен тыйындардын да кемчиликтери көрүнүп калган. Алтын жана күмүш тыйындар колдон-колго өтүп жылмакайланып, жеңилдеп калган. Бул болсо, өз кезегинде, алардын башталгыч наркынын, башкача айтканда товарлар менен айырбаштоо жөндөмдүүлүгүн азайышына алып келген. Бул көйгөйдү чечүүгө болгон аракеттердин натыйжасында *кагаз акчалар* пайда болгон. Биринчи кагаз акчалар 812-жылы Кытайда чыгарылган, кийинчерээк болсо башка өлкөлөрдө да чыгарыла баштаган.



Акча — өнүм жана кызматтар үчүн төлөөнү ишке ашырууга арналган атайын айырбаштоо каражаты.

Ар кандай өлкө тарыхында өз акча системасы калыптанат. Акча системасы – бу акчалай кайрылуунун мамлекет тарабынан уюштурулуу түрү. Акча системасында төмөнкү элементтерди ажыратып көрсөтүү мүмкүн:

– Акча бирдиги – бул өлкөдө кабыл алынган акчанын аты (сум, доллар, иена ж.б). Акча бирдиги – бул товардын баасын белгилөө үчүн колдонулган акчанын белгиси. АКШтын акча бирдиги доллар. Акча бирдиги дагы кичи бөлөктөргө бөлүнүшү мүмкүн. Мисалы, 1 доллар – 100 центке барабар.

– Баалардын көлөмү – бу товарлардын нарктарын өлчөө усулу. Башкача айтканда, баалардын көлөмү аркылуу акча наркынын өлчөө функциясы туюнтулат.

– Акчанын түрлөрү жана аларды мамилеге чыгаруунун методдору. Акчанын түрлөрү – бу мамиледеги кагаз акчалар жана тыйындардын номиналдары. Өзбекстан Республикасынын Борбордук банкы тарабынан чыгарылган сум – акчанын түрүнө мисал болот. Ошондой эле накталай (кагаз

жана тыйын) жана накталай эмес (банктын каттоо эсебинин номериндеги жазуу көрүнүшүндөгү) акчаларды да айырмалашат.

— Акча эмиссиясынын системасы – акчанын белгилерин мамилеге чыгаруу жана айландыруунун тартиби. Акча эмиссиясы Борбордук банк тарабынан ишке ашырылат. Борбордук банк акчанын айланышын чектейт жана ылайыкташтыруу иштерин да ишке ашырат.

Акчанын айланышы — бул товардын алды-саттысындагы, товарсыз төлөмдөрдөгү жана башка ар түрдүү эсеп-кысаптардагы мамиледе болгон акчалардын кыймылы.

Акчанын айланышынын курамдык бөлүктөрү:

— Төлөмдүн айланышы – бул айлык, салыктар, кымбат баалуу кагаздарды сатып алуу жана милдеттүү төлөмдөрдүн ишке ашырылышы.

— Накталай эмес акчанын айланышы – бул акча айланышынын банктагы каттоо эсебинин номериндеги жазуулар аркылуу накталай акчасыз ишке ашырулуучу бөлүгү.

— Накталай акчанын айланышы – бул жалпы акча айланышынын мамиле жана төлөм каражаты катарында накталай акча иштетилүүчү бөлүгү.

Акча иретинде иштетилген нерсе төмөнкү касиеттерге, сапаттарга ээ болууга тийиш:

— адамдар өзү менен алып жүрүшү үчүн ыңгайлуу жана жеңил, башкача айтканда чакан болушу;

— бышык, чыдамдуу материалдан болушу, убакыттын өтүшү менен өзүнүн сапатын жана наркын жоготпостугу;

— сейрек кездешиши, адамдардын ага жетишүүгө болгон мүмкүнчүлүгү чектелген болушу;

— түрдүүчө маанилерди туюнткан түрлөрүнүн болушу;

— оңой таанылган жана аны жасалма түрдө чыгаруунун кыйын болушу.

Акчанын биринчи функциясы - акча бул мамиле каражаты саналат. Акчанын жардамында товарлар акчага айырбашталат. Натыйжада товар — акча алмашуусу ишке ашырылат. Экинчиден, акча бул товар наркынын өлчөө каражаты эсептелет. Ар бир товардын наркы акча менен ченелет. Товардын акчада туюнтулган наркы – анын баасын белгилейт. Үчүнчүдөн, акча байлык топтоо каражаты да. Товарды акчага алмаштырып, түшкөн акчага башка товар албастан, аны белгилүү убакытка чейин сактоо, башкача айтканда чогултууга болот.

Эл аралык соодада акча – дүйнөлүк акча, товар үчүн акча төлөгөндө болсо – төлөм каражаты функцияларын да аткарат.

Учурда акчалардын накталай – тыйын жана кагаз акчалар; кредит –

вексель, банкнота жана чек көрүнүшүндөгү акчалар; накталай эмес акчалар; кредит жана пластикалык карточкалардагы акчалар; электрондук акчалар түрлөрү бар.

Акчанын массасы – бул жеке жана юридикалык жактар жана мамлекеттин ыктыярындагы мамиледеги накталай жана банктардын каттоо эсебиндеги накталай эмес акчалардын жалпы көлөмү. Акчанын массасы акчанын кандай иштетилип жатканын көрсөтүүчү маанилүү көрсөткүч. Заманбап акча системасы шартында акчанын айлануу тездиги ылдамданууда, акча массасынын өсүшү болсо жай барууда, б. а. акча жакшыраак иштеп жатат.

Джон Мейнард Кейнс базар экономикасына мамлекеттин кең аралашуусунун зарылдыгын далилдеп берди жана акча-кредит саясаты боюнча өзүнүн моделин сунуш кылды. Ага көрө бекем салык саясаты жана жеңил акча саясаты шайкештикте туруктуу экономикалык өсүүнү камсыз кылат.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Байыркы заманда өнүмдөрдү айырбаштоо жараяны жөнүндө маалымат бер.
2. Алтын тыйындар мисалында акча өз милдетин кандай аткарган?
3. Ар кандай нерсе да акчанын милдетин аткара алабы?
4. Акчанын ар бир функциясын айкын көрсөтүүчү турмуштук мисалдар келтир.
5. Сенин оюңча акча кандай өзгөчөлүктөргө ээ болуусу керек?
6. Акчанын кандай түрлөрүн билесиң?
7. Акча системасы эмне? Анын элементтерин сана.
8. Акча айланышынын курамдык бөлүктөрүн түшүндүрүп бер.
9. Акчанын өзгөчөлүктөрү жана функциялары жөнүндө эмнелерди билесиң?
10. Кейнс модели жөнүндө жалпы пикир билдир.



Муну эсте сакта!

- Акча – бардык товар жана кызматтарды айырбаштоо мүмкүн болгон атайын товар.
- Акча – адамзаттын эң чоң ачылыштарынан бири.
- Акча – мамиле, өлчөө жана чогултуу каражаты.
- Адамдар белгилүү кызыкчылыктарды көздөп товар жана кызматтарды айырбашташат.

8-ТЕМА

БАЗАР ЖАНА АНЫН ТҮРЛӨРҮ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

- 1- сүрөттө берилген кол өнөрчүлүк өнүмдөрү базарындагы адамдарды кандайча эки топко бөлүүгө болот? Кимдер сатуучу, же кардар иретинде катышып жатат? Алардын айырмасы эмнеде? Алардын максаттары эмнеден турат?
- 2 - жана 3-сүрөттөгүлөрдү базар деп атасак болобу?
3. Базар кандай милдет аткарат деп ойлойсуң? Пикириңди турмуштук мисалдар жардамында түшүндүрүп бер.
4. 4-, 5-, 6-сүрөттөрдө көрсөтүлгөн товар жана кызматтар кайсы базарларда сатылат же сатып алынат?

Сен адамдар менен толгон, соода-сатык ишке ашырыла турган, атайын ажыратылган жай көрүнүшүндөгү дыйкан базары, автомобиль базары, кийим-кече жана буюмдар базары өндүү базарларды жакшы билесиң. Базар үчүн ар дайыма эле атайын ажыратылган жердин болушу шарт эмес. Алды-сатты жараяны телефон жана интернет тармагы аркылуу да ишке ашырылышы мүмкүн.

Базар төмөнкү милдеттерди аткарат:

- өндүрүш менен керектөөнү бирин-бири байланыштырат жана алардын ортосунда ортомчулук кылат;
- алды-сатты жараяны аркылуу товардын баасын белгилейт;
- экономиканы, өндүрүштү жөнгө салып турат;
- түрдүү мамлекеттердин ортосунда экономикалык шериктештик бай-

ланыштарын орнотот;

Товарды болжолдогудан кымбатыраак баада сатып алган кардар же товарды арзаныраак баа да саткан сатуучунун бирөө да базардан «иренжибейт». Базар – товардын баасын белгилеген эң калыс судья.

Бул жерде Эмне өндүрүү керек? Кандай өндүрүү керек? Ким үчүн өндүрүү керек? деген суроолорго бир гана базар жооп берет. Базар товар баасынын жогорулашы, же төмөндөшү аркылуу өндүрүүчүлөргө кайсы товардан канча өндүрүү керектиги же керек эместиги жөнүндө маалымат берип турат. Товар өтүмдүү болсо, аны өндүрүү көбөйтүрүлөт, товар болжолдогу баада сатылбаса, аны өндүрүү токтотулат, же сарптарды азайтып, товардын баасы арзандаштырылат;

Өз ара пайдалуу шериктештиктен бардыгы пайда табат. Ошондуктан базар чек ара билбейт. Азыркы күндө базарларыбыздагы дүйнөнүн дээрлик бардык өлкөлөрүнөн алып келинген товарлар мунун айкын далили.



«Алды-сатты» процесси — товар жана кызматтар акчага, акча болсо товар жана кызматтарга айырбашталчу жараян.

Базар — кардар менен сатуучулар алды-сатты жараянын ишке ашыруу үчүн жолугушуучу жер.

Базарлар анда сатылган товарларга карай керектөө товарлары, өндүрүш каражаттары, финансы, эмгек, интеллектуалдык товарлар базары сыяктуу түрлөргө бөлүнөт.

Калк үчүн зарыл болгон товар жана кызматтар керектөө товарлары базарында сатылат. Биз жакшы билген дыйкан базары, мал базары, машина базары, турак-жай базары, дүкөндөр, супермаркеттер, ашкана, наабайкана, транспорт, байланыш, электр, суу, газ, жылуулук менен камсыздоочу ишканалар, чачтарачкана, маданият, саламаттыкты сактоо, билим берүү мекемелери — керектөө товарлары базарын түзөт.



Керектөө товарлары базары — калк, үй-бүлөлүк чарбанын керектөөлөрү үчүн зарыл товар жана кызматтар сатылчу базар.

Ишканаларда товар өндүрүү үчүн зарыл болгон аспап-инструменттер, имараттар, чийки зат жана материалдар — өндүрүш каражаттары базарында сатылат. Өндүрүш каражаттары алды-саттысы түздөн-түз өндүрүүчү менен керектөөчүнүн ортосунда, же болбосо товар биржалары жана соода фирмалары кызматтары аркылуу ишке ашырылат. Товар биржалары товарларды чоң-чоң көлөмдө, дүңүнөн сатып алуу жана сатууну уюштурган ортомчу мекеме эсептелет.

Жумушчу күчү, башкача айтканда эмгек да атайын товар болгондуктан, анын да өз базары бар. Эмгек базарында жумушчу күчү сатылат.



Товар биржасы — товарларды чоң-чоң көлөмдө, дүңүнөн сатып алуу жана сатууну уюштурган ортомчу мекеме.

Өндүрүш каражаттары базары — ишкана менен фирмалардын керектөөлөрү үчүн зарыл товар жана кызматтар сатылчу базар.

Мындай базарда калкты жумушка жайгаштыруу менен алектенген эмгек биржалары, ишканалар жана мекемелер ишмердик көрсөтөт. Эмгек биржасы эмгек күчүн керектеген, бош жумушчу орундары болгон ишкана менен жумуш издеп жүргөн адамдардын ортосунда ортомчулук ишкердигин жүргүзөт.



Иш менен камсыз кылууга көмөктөшүү жана социалдык коргоо борбору — ишканалар менен жумуш издеп жүргөн адамдардын ортосунда ортомчулук ишкердигин жүргүзүүчү мекеме. Бул мекемени, адатта, эмгек биржасы деп да аташат.

Эмгек жумушчу күчү базары — жумушчу күчүнүн алды- сатты процесстери ишке ашырылчу базар.

Акчаны бардыгына макул келген, атайын товар деп айткан болчубуз. Демек, анын да өзүнүн базары болот. Бул базарды финансы базары деп аташат. Финансы базарында акчалар карызга берилет, же карызга алынат. Мындай кызматтарды банктар ишке ашырышат. Финансы базарында акчалардан башка «баалуу кагаздар» — акция, облигация, вексель деп аталган атайын акчалар сатылат жана сатып алынат. Баалуу кагаздар соодасын уюштуруу менен фонд биржалары алектенет. Ошондой эле финансы базарында чет өлкөлөрдүн акчалары – валюталар да сатылат жана сатып алынат. Бул ишти банктар жана валюта айырбаштоо түйүндөрү ишке ашырат.



Баалуу кагаз — белгилүү сандагы акча каражатына же мүлккө ээликти, же аларга карата мамилени ырастаган атайын акча көрүнүшүндөгү документ.

Фонд биржалары — баалуу кагаздар алды-саттысын уюштуруу менен алектенген ортомчу мекеме.

Финансы базары — акча жана баалуу кагаздар алды-сатты процесстери ишке ашырылган базар.

Интеллектуалдык товарлар базарында — акыл эмгегинин өнүмү болгон товарлар жана кызматтар сатылат. Мындай товарларга илимий идеялар жана көркөм өнөр чыгармалары, ар түрдүү маалыматтар, техникалык долбоорлор жана ачылыштар, компьютердик программалар, кино, концерт тамашалары жана башка ушул сыяктуу акыл эмгегинин өнүмү болгон товарлар менен кызматтар кирет.



Интеллектуалдык товарлар базары — акыл эмгегинин өнүмү болгон товарлардын алды-сатты жараяндары ишке ашырыла турган базар.

Ошону менен бирге өзүнчө алынган товарлар базары да бар. Мисалы, нефть базары, пахта базары, дан базары, түстүү металлдар базары жана башкалар. Базарлар аймактык курчоо чөйрөсүнө карай жергиликтүү, аймактык, улуттук жана эл аралык базарларга бөлүнөт.

Базарлар, адатта, эки чоң класска ажыратып үйрөнүлөт. Булар – товарлар менен кызматтар базары жана өндүрүш факторлору базары.



Абу Али ибн Сина
(980 — 1037)

Чыгыштын энциклопедисти окуумуштуусу, илимпоз Абу Али ибн Сина Экономика илимине өзүнүн илимий көз караштары менен чоң салым кошкон. Ал муктаждык түшүнчөсүнө аныктама берген, материалдык байлыктар жаратууда эмгектин ордун аныктап берген, «эмгекти бөлүштүрүү» «керектөө корзинасы» жана адамдык фактор түшүнүктөрүнө тиешелүү кымбатуу пикирлерин билдирген.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Базар болушу үчүн ар дайым эле атайын ажыратылган жердин болушу шартпы?
2. Базар кандай милдеттерди аткарат? Аларды бир-бирден түшүндүрүп бер.
3. Базардын түрлөрүн айтып бер. Өндүрүш каражаттары базарынын керектөө товарлары базарынан айырмасы эмнеде?
4. Интеллектуалдык товарлар базарында эмнелер сатылат?
5. Жумушчу күчү базарына мисалдар келтир.
6. Финансы базарында кандай соода ишке ашырылат?
7. Жергиликтүү, аймактык, улуттук жана эл аралык базарларга мисалдар келтир.
8. Кандай биржаларды билесин? Алардын айырмачылыктарын жана жалпы жактарын аныкта.

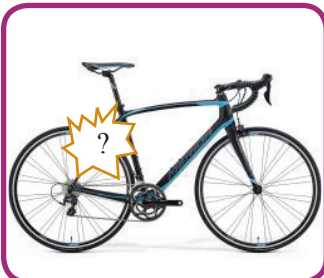


Муну эсте сакта!

- Базар товарларды өз ара айырбаштоо жана алмаштыруу мүмкүнчүлүгүн жаратат.
- Товардын баасы базарда аныкталат.
- Базар экономиканы жөнгө салып турат.
- Базарлар аларда сатылган товарларга карай керектөө товарлары, өндүрүш каражаттары, финансы, эмгек жана интеллектуалдык товарлар базары сыяктуу түрлөргө бөлүнөт.

9-ТЕМА

БАЗАРЛАР ЖАНА БААЛАР



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдөгү товарларга сатуучу иретинде нарк белгиле.
2. Ушул товарларга кардар иретинде нарк белгиле.
3. Баа белгилеп жаткан учурда эмнелерге көңүл бурдуң?
4. Товарга нарк белгилөө үчүн сага кандай маалыматтар керек болот?
5. Дүкөндөн кандайдыр товардын учурдагы баасын сурап бил жана бул товар эмне себептен мындай баада сатылып жаткандыгын түшүндүрүүгө урунуп көр.

Базар кардарлар менен сатуучуларга товар жана кызматтарды айырбаштоо мүмкүнчүлүгүн жаратып берген жер болуп саналат. *Баа* болсо кардарлар белгилүү бир товар, же кызматтын бир бирдиги үчүн төлөгөн акчанын саны. Мисалы, бир килограмм сары май үчүн 30 000 сум, бир кадак чай үчүн 4500 сум, бир даана велосипед үчүн 1 200 000 сум жана у. с.



Баа — бир бирдик товар наркынын акчадагы туюнтмасы.

Баалар ар дайыма бири-бири менен салыштырылат. Ар түрдүү өнүмдөрдүн бааларын өз ара салыштыруу аркылуу керектөөчүлөр алар-

ды сатып алышат. Ар түрдүү ресурстардын бааларын салыштыруу аркылуу фирмалар белгилүү товарларды жана кызматтарды сатып алышат. Ар түрдүү базарлардагы бааларды өз ара салыштырып, сатуучулар товарларынын бааларын аныктоо мүмкүнчүлүгүнө ээ болушат. Ошентип экономиканын үч негизги суроосуна жооп берилет.

Эмне өндүрүү керек?

Эң көп пайда келтирген товарлар менен кызматтарды өндүрүү керек.

Кантип өндүрүү керек?

Мүмкүн болушунча азыраак каражаттар менен өндүрүү керек.

Ким үчүн өндүрүү керек?

Ушул товарга муктаждыгы бар жана белгиленген баада акча төлөөгө жөндөмдүү керектөөчү үчүн өндүрүү керек.

Өз ара бири-биринен көз каранды базар бааларын борбордон пландаштырбастан, же жеке өндүрүүчүлөр жана кардарлардын чечимдерин түздөнтүз көзөмөлдөбөстөн туруп, сансыз товарлар менен кызматтарды каалаган учурда, каалаган санда өндүрүүнү жана жеткирип берүүнү аныктоо өтө маанилүү иш. Бул кубулуш баалардын базар системасында үч негизги милдетти аткарышы себептүү болот: 1) маалымат берүү милдети; 2) кызыктыруу милдети; 3) бөлүштүрүү милдети.



Баалуулуктар!

Көңүл бургансыңбы, ар дайым эмнедир сатып алсак, каалоосуз түрдө анын баасын билгенге аракеттенебиз. Буюмдун баасы жөнүндөгү бул маалымат бизге эмне үчүн керек болот?

Баалар менен алардын ортосундагы катыштар базар системасындагы керектөөчүлөр, ресурс ээлерин эмнени канча санда сатып алуу керек, же керек эместиги жөнүндө чечим кабыл алуу үчүн зарыл болгон негизги маалымат менен камсыздайт. Баалардын маалымат берүү функциясынын маанисин туура түшүнүп алуу үчүн төмөнкү жагдайды көз алдына келтир: Супермаркетте соода кылып жатасың. Коюлган буюмдардын бирөөсүн да баасы көрсөтүлбөгөн. Же болбосо эки жумуштун бирин аларга төлөнүүчү эмгек акыны билбей туруп тандоону элестетип көр. Же боёкчулардун эмгеги үчүн канча сурашы, боёк, түстүү калем жана башка материалдардын баалары жөнүндө эч кандай маалыматка ээ болбой туруп, боёкчу жалдоо же бул жумушту өзүң аткара алышың жөнүндө чечим кабыл алууга аракеттенип жатканыңды көз алдына келтир.

Бул жагдайлардын ар биринде баа жөнүндө маалыматка ээ болбой туруп, чечим кабыл алуу өтө кыйынга турат.

Баалардын өзгөрүшү базар экономикасында ресурстарды которуу, же кайра бөлүштүрүү үчүн кызыктыруу пайда кылат. Кызылча өсүмдүгүнүн баасы жүгөрүнүн баасына караганда жогорулашы фермерлерди көбүрөөк кызылча жана азыраак жүгөрү эгүүгө чакырат. Укук таануучулардын эмгек акысы бухгалтерлердикине караганда төмөндөшү азыраак адамдардын укукту жана көбүрөөк адамдардын бухгалтерияны үйрөнүшүнө себеп болот. Эркин базарда пайданын көбөйүшү ресурстарды өзүнө тартат жана ошол учурда зыяндын көбөйүшү ага карама-каршы натыйжага себепчи болот. Пайда экономикалык турмуштун жашыл чырактары, зыян болсо кызыл чырактары саналат. Жакшы иштеген жол эрежеси көзөмөлү системасы жашыл да, кызыл да түстүн болушун талап кылгандай, жакшы иштеп жаткан базар системасы үчүн пайданын да, зыяндын да болушу зарылчылык саналат. Жогоруда берилген мисалдардын ар биринде баалардын кызыктыруу милдети көрүнөт.

Баалардын даги бир маанилүү милдети – бул алардын бөлүштүрүү милдети. Башка шарттар өзгөрбөстөн, кандайдыр товардын баасы жогоруласа, адамдар аны азыраак сатып алууга аракеттенишет жана, тескерисинче, баа канчалык төмөн болсо, адамдардын ошол товарды сатып алууга болгон каалоосу ашат. Баалар аркылуу базардагы кемчил ресурстар алар үчүн акча төлөө каалоосу жана мүмкүнчүлүгү эң жогору болгон керектөөчүлөрдүн ортосунда бөлүштүрүлөт. Шаардын борборундагы жердин ээси аны офис имараты үчүн ижарага бергенде, гараж же кампа үчүн бергенге караганда көбүрөөк ижара акы алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болсо, жерди офистин имараты үчүн пайдаланат. Эгерде 50 000 адам 5 000 адамдык залда өткөрүлүшү көздөлгөн концертти көрүүнү кааласа, билеттердин баасы 5 000 адам төлөй алышы мүмкүн болгон санга чейин жогорулашы мүмкүн, калган 45000 адам билеттин баасы кымбат болгондугу себептүү концерт көрө албайт.

Адам Смит базар системасы товарларга эч кимдин аралашуусуз «адилеттүү» бааларды орното алат деп эсептеген. Ал бардык товарлар өзүнүн кандайдыр баасына ээ болуп, бул баа ошол товарды өндүрүшкө кеткен кыймыл аракеттерге байланыштуу деп эсептеген. Анын пикиринче, товар өндүрүш үчүн иштетилген жер үчүн рента көрүнүшүндөгү акы төлөнүшү керек. Ушул товарды өндүрүш үчүн да кандайдыр өлчөмдөгү акы төлөш керек болот. Катышкан ишчи күчү үчүн да иш акы төлөшү керек.

Адам Смиттин пикиринче, мына ушул каражаттар товардын баасын көрсөтөт. Бирок бул баа айрым мезгилдерде бирканча өзгөрүүсү мүмкүн, маселен, жетишсиздик болгон учурда, деп эсептеген.



Адам Смит
(1723—1790)

Шотландиялык экономист окумуштуу Адам Смитти көпчүлүк заманбап экономика илиминин негиздөөчүсү деп эсептейт. Ал өзүнүн «Элдер байлыгынын табияты жана себептери жөнүндө изилдөө» аттуу чыгармасы жана башка чыгармалары менен экономика илиминин өнүгүүсүнө чоң салым кошкон.

Адам Смиттин пикири боюнча, улуттун байлыгы өндүрүштүн көлөмүнө байланыштуу. Ал экономикалык иш-аракеттерге мамлекеттин аралашуусун кескин азайтырыштын колдоочусу болгон. Ал материалдык кызыкчылыкты экономикалык өнүгүүнүн эң негизги фактору деп көрсөткөн. Экономика илимине «көзгө көрүнбөгөн кол» түшүнгүн кириткен.

"Керектөө – ар кандай өндүрүштүн бир гана соңу жана максаты"
(А. Смит)



БИЛИМИНДИ СЫНАП КӨР!

1. Товардын баасы деп эмнеге айтылат?
2. Базарда кандайдыр нерсе сатып алганда эмне үчүн биринчи туш келген сатуучудан сатып албайсың?
3. Базар экономикасы шартында баа кандай милдеттерди аткарат?
4. Базарда товардын баасы кандай маалымат берет?
5. Баанын маалымат берүү, кызыктыруу жана бөлүштүрүү милдеттерин анык мисалдар жардамында түшүндүр.
6. Өндүрүүчүлөр үчүн пайда менен зыян эмнеден кабар берет?
7. Сен Адам Смиттин пикирине толук кошуласыңбы?
8. Сенин пикириңче, ал эмнелерге көңүл бурбаган?
9. Адам Смит мезгилиндеги жана азыркы замандагы шартты салыштырып азыркы замандагы баалардын өнүгүүсүнө дагы эмнелер таасир кылышы мүмкүн экендигин санап бер.



Муну эсте сакта!

- Баа товар наркынын акчада туюнтулушу болуп эсептелет.
- Базар экономикасы шарттарында баа маалымат берүү, кызыктыруу жана бөлүштүрүү милдеттерин аткарат жана экономиканын үч негизги суроосуна жооп берет.
- Базар системасында баа керектөөчү менен өндүрүүчүгө товарды өндүрүү жана бөлүштүрүү боюнча баалуу маалымат берет.

10-ТЕМА

БАЗАРДЫН КАТЫШУУЧУЛАРЫ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1-сүрөттөгү завод жана 3-сүрөттөгү музыка мектеби мамлекетке тийиштүү
2-сүрөттөгү фабрика жеке ишкерге тийиштүү. Ар бир үй-бүлөнүн өз чарбасы, өзүнүн кичи экономикасы бар. Ошонун үчүн да экономика предметинде үй-бүлө жөнүндө «Үй чарбасы» деген сөз көп колдонулат.

1. Мамлекет музыка мектеби куруу үчүн материалдарды, жумушчу күчүн жана анын үчүн жабдууларды каерден алат? Ал жерде иштөөчү мугалим жана кызматкерлер кандай ишке тартылат?

2. Текстильдик фабрика чийки затты жана жумушчу күчүн каерден алат? Ал өзүнүн өнүмүн каерде сатат?

3. Мамлекет өз заводу үчүн жумушчу күчүн каерден алат жана өз өнүмүн каерде сатат?

4. Үй чарбасы өз керектөөсү үчүн товарларды каерден алат? Үй чарбасы жумушчу күчү базарына эмне сунуш кылат?

Жооп берүүдө базар терминдерин колдонууну эстен чыгарба. Сүрөттөрдөгү объектилердин жумушчу күчү, чийки зат, материал, жабдуулар жана жумушчу күчү менен камсыз кылынууда, өнүмдөрдү сатууда базардын мааниси жөнүндө сүйлөп бер.

Өндүрүүчүлөр — товар менен кызматтарды жараткан ишканалар. Алар бир жактан табигый ресурстарды, өндүрүш каражаттарын, жумушчу күчүн базардан сатып алып, кардар түрүндө катышса, экинчи жактан өндүргөн товарлары менен кызматтарын, өздөрүнө таандык мүлктү базарда сатып, сатуучу иретинде катышат. Мисалы, ун өндүргөн ишкана өзү үчүн керектүү имарат, тегирмен жабдууларын, буудайды жана жумушчу күчүн базардан сатып алат, б. а. базарда кардар катары катышат. Ошону менен бирге, буудайдан ун тартып, аны базарда сатат, б. а. базарда сатуучу иретинде да катышат.



Өндүрүүчүлөр — товар менен кызматтарды жараткан ишканалар.

Керектөөчүлөр — калк, үй бүлөлүк чарбалар өздөрүнө керектүү кызматтарды, керектөө товарларын жана ар түрдүү мүлктөрдү кардар катары базардан сатып алышат. Экинчи жактан, калк өзүнө таандык мүлктү базарда сатат. Ошондой эле адамдар ар түрдүү ишканаларда эмгектенүү менен эмгек акы алышат, б. а. сатуучу катары. Өздөрүнүн жумушчу күчтөрүн сатышат.

Демек, керектөөчүлөр — калк жана үй-бүлөлүк чарбалар базарда кардар иретинде да, керектөөчү катары да катышат экен.



Керектөөчүлөр — жаратылган товар жана кызматтарды түздөн-түз керектөөчүлөр, же алардан пайдалануучулар. Керектөөчүлөр, негизинен, үй-бүлөдө жашашкандыктан, аларды башкача **үй-бүлөлүк чарба** деп да аташат.

Базарда мамлекет (өкмөт) коомдун башкаруу органы, табигый ресурстардын ээси катарында өзүнчө орунга ээ. Ошол себептүү, мамлекет базардын үчүнчү катышуучусу катары атайын бөлүштүрүлөт. Мамлекет да бир жактан табигый ресурстарды, мамлекеттик органдар менен мекемелердин кызматтарын, түрдүү мамлекеттик ишканаларда өндүрүлгөн н товарларды, мамлекеттик мүлктү сатса, экинчи жактан мамлекеттик ишканалардын керектөөсү үчүн базардан товар, кызмат жана жумушчу күчүн сатып алат. Мамлекет өзүнүн органдары жана мекемелери аркылуу калк жана ишканаларга көрсөткөн кызматтары үчүн түрдүү көрүнүштөгү милдеттүү төлөөлөр, салыктарды өндүрүп алат. Мисалы, бир караганда калкка акысыз медициналык кызмат көрсөтүлүп жаткандай көрүнөт. Чындыгында болсо бул кызмат үчүн ар бирибиз кирешебизден кармалган салык көрүнүшүндө акы төлөйбүз.

Ошондой эле базардын ар бир үч катышуучусу — мамлекет, өндүрүүчүлөр жана керектөөчүлөр базар аркылуу бири-бирине акчалай карыз беришет жана алышат, бири-биринин баалуу кагаздарын сатып алышат жана сатышат. Ошондойчо базардын ар бир үч катышуучусу ортосунда алды-сатты

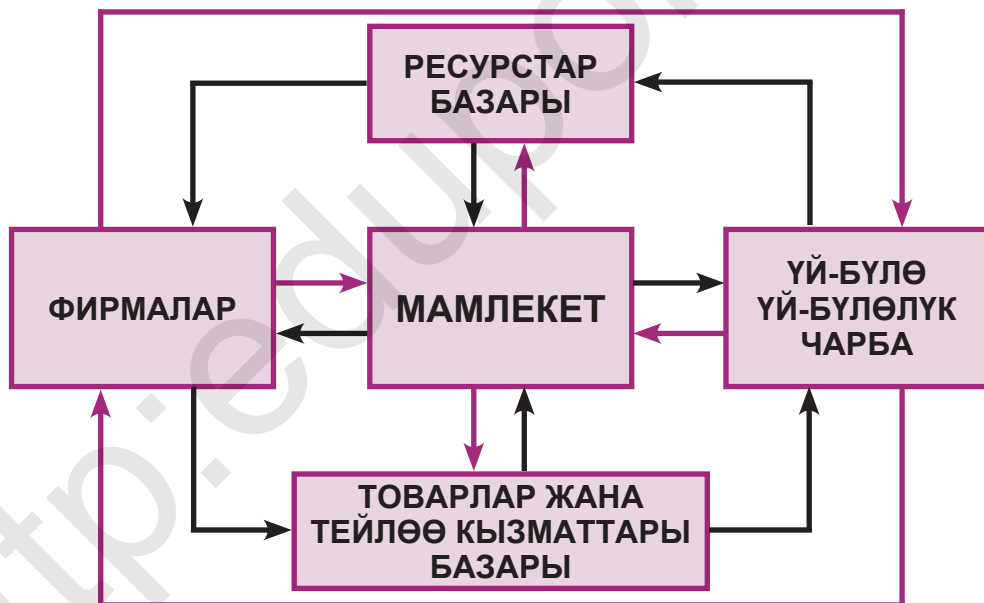
процесси орнотулуп, базарды мезгилдик түрдө кыймылга келтирип турат.

Ким катышса да базардын негизги милдети – бул сатуучу менен кардар ортосундагы алды-сатты мамилелерин уюштуруу болуп кала берет. Башкача айтканда, базар – бул акча аркылуу ишке ашырылуучу товар жана кызматтардын алды-сатты келишимдеринин топтому. Экономикалык мамилелердин мындай көрүнүшүнөн базардагы бир келишим боюнча товар-акча мамилелеринин эң жөнөкөй формуласын келтирип чыгаруу мүмкүн:

САТУУЧУ — ТОВАР — АКЧА — КАРДАР

Бул формула «базар клетка, чакмагынын» түзүлүшүн туюнтат. Базардын бүт организми болсо мына ушундай «клеткалар»дан түзүлгөн. Демек, базар шартындагы товар мамилелери да жогорудагы формулага окшогон байланышуулардан түзүлгөн.

Базар катышуучулары болгон мамлекет, өндүрүүчүлөр жана үй-бүлөлүк чарбалар (керектөөчүлөр) базардан бир нерсе сатып алат жана сатат. Ошол себептүү базарда ресурстар, товарлар, кызматтар жана акча каражаттары төмөнкү графиктегидей токтоосуз түрдө айланып турат.



Үй-бүлөлүк чарбалар, б. а. керектөөчүлөр өздөрүнө таандык мүлктү, жумушчу күчтөрүн эмгек акы, маяна, пайыздык төлөө жана пайда сыяктуу акча кирешелери эсебине мамлекетке жана өндүрүүчү фирма жана ишканаларга сатат. Алынган кирешеге болсо өздөрүнүн керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн базардан керектүү кызматтарды, керектөө товарларын жана ар түрдүү

мүлктөрдү өндүрүүчүлөрдөн жана мамлекеттик ишканалардан сатып алышат.

Өз кезегинде мамлекет бул акчаларга өзү үчүн керектүү товар жана кызматтарды өндүрүүчүлөр жана үй-бүлөлүк чарбалардан сатып алат. Өндүрүүчүлөр болсо үй-бүлөлүк чарбалардан алган акчаларга кайра калктан жана мамлекеттен керектүү ресурстарды сатып алат жана у.с. Ушундай жол менен экономикада ресурстар, товарлар, кызматтар жана акча каражаттары токтоосуз айланып турат.

Базар милдеттерин ишке ашырууда түздөн-түз катышпастан ага жардам берген, кызмат көрсөткөн ишкана, уюм жана мекемелердин бардыгы бир аталыш — *базар инфраструктуралары* аталышы менен аталат. Базар инфраструктурасына банктар, камсыздандыруу компаниялары, товар, фонд жана башка түрдөгү биржалар, соода үйлөрү, бажыкана органдары, эсеп-кысап, финансы, укуктук кеңеш кызматын көрсөткөн түрдүү уюмдар, ар түрдүү атайын соодаларды уюштурган мекемелер жана уюмдар кирет.



Базар инфраструктуралары — базар милдеттерин ишке ашырууда түздөн-түз катышпастан ага жардам берген, кызмат көрсөткөн ишкана, уюм жана мекемелер.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Базардын катышуучуларын мүнөздөп бер.
2. Мамлекеттик мүлктү үнөмдөө жана абайлоо эң мурда ким үчүн маанилүү?
3. Үй-бүлөңдүн мисалында базардан эмне сатып алганыңды жана эмне сатканыңды сүйлөп бер.
4. Базар шартындагы товар-акча мамилелери жөнүндө сүйлө.
5. Экономикада ресурстар, товарлар, кызматтар жана акча каражаттарынын айланып туруу механизмин түшүндүрүп бер.
6. Учурда өлкөбүздөгү базар инфраструктуралары жөнүндө эмне билесиң? Пикириңди турмуштук мисалдардын жардамында түшүндүрүүгө аракет кыл.



Муну эсте сакта!

- Базардын катышуучулары – мамлекет, өндүрүүчүлөр жана үй-бүлөлүк чарбалар.
- Базарда мамлекет, өндүрүүчүлөр, керектөөчүлөр ортосунда ресурстар, товарлар, кызматтар жана акча каражаттары мезгилдик түрдө айланып турат.

ӨЗ АЛДЫНЧА ИШ

АЛЬТЕРНАТИВДИК ТӨЛӨМ КЫЗМАТТАРЫ

Компьютердик технологиялардын өнүгүшү натыйжасында учурда пластикалык карточкалар көрүнүшүндөгү электрондук акчалар да төлөм каражаты иретинде колдонулууда. Пластикалык карточкалар акчанын заманбап көрүнүшү болуп саналат. Карточкалар компьютердин дискеттерине окшош болуп, ага акчанын ээси, саны жана ал кайсы банкта сакталып жаткандыгы жөнүндө маалыматтар киргизилген болот. Пластикалык карточка атайын курулма (терминал)га салынып, керек болгон акчанын саны кардардын банктагы эсеп номеринен төлөөнү кабыл алып жаткан мекеменин эсебине өткөрүлөт. Андан башкалардын пайдаланышынын алдын алуу максатында карточка ээси тарабынан «ачкыч» – атайын код менен корголот жана аны жалаң ошол «ачкыч» аркылуу ачууга болот.

Ошондой эле пластик карточкалардагы акчаны банкомат деп аталган курулмалардан пайдаланып, накталай акчага айландырып алууга болот.

Пластик карточкалар менен төлөмдөрдү ишке ашыруу бүгүнкү күндө ар бир жаран үчүн адаттагы көрүнүшкө айланууда. Мунун себеби алардын клиент үчүн ыңгайлуу төлөм каражаты экендиги болуп, накталай акчага болгон керектөөнү сезилерлүү деңгээлде азайтат. Өлкөбүздө пластик карточкалар аркылуу төлөмдөрдү ишке ашыруу гана эмес, дагы кредит алуу мүмкүнчүлүгү да бар.



Баалуулуктар!

Биздин заманга чейинки IV – III-кылымдарда өлкөбүздүн аймагында алтын, күмүш, жезден драхма жана тетрадрахма деп аталган металл тыйындар даярдалган. Бул акчалар Термиз, Тахтасангин, Денов, Кампиртепа, Афрасияба алып барылган археологиялык казуулар убагында табылган.

Экономиканын өнүгүүсү жана технология прогрессинин натыйжасында бүткүл дүйнөдө, анын ичинен Өзбекстанда да электрондук коммерция актив өнүгүүдө. Бул болсо өз кезегинде төлөмдөрдү банктар аркылуу салтуу түрдө

ишке ашыруудан заманбап технологиялык инновацияларга негизделген мобилдик, дароо, туруктуу төлөөлөргө өтүүнү талап кылууда.

Башкача айтканда, салтуу системага альтернативдик, жаңы төлөм системаларын түзүү бүгүнкү күндүн талабына айланууда. Мындай альтернативдик төлөм системаларынын эң ыңгайлуусу – бул мобил телефондор аркылуу иштөөчү жана бардык каржылык талаптарга туура келүүчү төлөм системасы болуп саналат.

Бул система боюнча кардар товар же кызмат үчүн төлөмдү ишке ашыруу үчүн накталай, акча которуу, чек же пластикалык карточкадан эмес, балким өзүнүн мобилдик телефонуна пайдалануусу мүмкүн. Мындай системалардын пайда болушу жана өнүгүшүнө себеп алардын жеткиликтүүлүгү, жөнөкөйлүгү жана ишенимдүүлүгү. Бул болсо өз кезегинде абдан чоң мобил каржылык кызматтар базарынын пайда болушуна себеп болууда.

Мындай системанын жардамында ар кандай киши банкта атайын каттоо эсебинин номеринин ордуна «электрондук капчык» деп аталуучу электрондук каттоо эсеп номеринде өз акчасын сактоосу жана тескөөсү мүмкүн. Мобил телефон жөнөкөй сүйлөшүү жана маалымат каражатынан накталай жана накталай эмес акчаны сактоо, которуу, кабыл алуу, товар сатып алуу, милдетүү жана коомдук төлөмдөрдү ишке ашыруу каражатына айланышы да альтернативдик төлөм системасынын өзгөчөлүктөрү болуп саналат.

Өзбекстанда бул жагынан соңку жылдарда ырааттуу аракеттер ишке ашырылууда. Атап айтканда, бул секторго тиешелүү юридикалык документтер кабыл алынууда жана зарыл инфраструктуралар калыптандырылууда. Мобил телефон аркылуу өлкөбүздө коммуналдык төлөмдөрдүн ишке ашырылышы, айрым кызматтар үчүн акчанын которулушу да альтернативдик системалардын ишке киргизилгенин билдирет.



Баалуулуктар!

«Акча — бул колдун кири», «Акчаң болсо, ченгелде шорпо», — сыяктуу түшүнүктөргө өз пикириңди билдир.

1. Пластикалык карточка жөнүндө эмнелерди билесиң? Алардын кагаз акчалардан айырмасы жана артыкчылыктары эмнеде?
2. Альтернативдик төлөм системасына муктаждык пайда болушунун себеби эмнеде?
3. Мобилдик телефондордун төлөм каражаты катарында иштетилип жаткандыгынын себеби эмнеде деп ойлойсуң?
4. Үй-бүлөңдөгү чоң кишилерден мобилдик телефон аркылуу кандай төлөмдөрдү аткара алышын сурап бил.

II ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛА

А. СУРООЛОР

1. Акча болбогон доорлордо өнүмдөрдү айырбаштоо жараянында кандай кыйынчылыктар болгондугун түшүндүрүп бер.
2. Ар кандай нерсе да акча милдетин аткара алабы?
3. Акчанын ар бир милдетин анык көрсөткөн турмуштук мисалдар келтир.
4. Алды-сатты жараянынын натыйжасында кардар көбүрөөк пайда көрөбү же сатуучубу?
5. Базардын болушу үчүн ар дайым атайын ажыратылган жер болууга тийишпи? Жообунду мисалдар менен негизде.
6. Базардын милдеттерин айт жана аларды базар мисалында түшүндүрүп бер.
7. Өндүрүш каражаттары базарындагы товарлар баасынын жогорулашы керектөө товарлары базарындагы товарлардын баасына кандай таасирин тийгизет?
8. Өндүрүш каражаттары базары керектелүүчү товарлар базарынан эмнеси менен айырмаланат?
9. Мамлекет базардан эмнелер сатып алат жана эмнелерди сатат?
10. Экономикада ресурстар, товарлар, кызматтар жана акча каражаттарынын токтоосуз айланышын түшүндүрүп бер.

Б. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге дал келген түшүнүктү тап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| 1. Айырбаштоо. | 7. Өндүрүш каражаттары базары. |
| 2. Акча. | 8. Өндүрүүчүлөр. |
| 3. Баа. | 9. Керектөөчүлөр. |
| 4. Базар. | 10. Баалуу кагаз. |
| 5. Керектөө товарлары базары. | 11. Эмгек базары. |
| 6. Базардын катышуучулары. | 12. Базар инфраструктурасы. |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) калк, үй-бүлөлүк чарбалардын керектөөлөрүн канааттандырган жана түздөн-түз керектелген товар менен кызматтардын базары;
- б) товар менен кызматтар үчүн төлөөнү ишке ашырууга арналган, атайын айырбаштоо каражаты;

- в) ишканалар менен жумуш издеген адамдардын ортосунда ортомчулук ишмердигин жүргүзгөн мекеме;
- г) бир өнүмдү сатуу, сатып алуу же болбосо башкасына алмаштыруу;
- д) кардар менен сатуучунун алды-сатты процессин ишке ашыруу үчүн жолугушуучу жери;
- е) бир бирдик товар наркынын акчадагы туюнтмасы;
- ж) белгилүү сандагы каражатка (же мүлккө) ээликти, же аларга карата мамилени тастыктоочу атайын акча;
- з) жаратылган товар жана кызматтарды пайдалануучулар (керектөөчү) үй-бүлөлүк чарбалар ;
- и) ишканалар менен фирмалардын керектөөлөрү үчүн зарыл товар жана кызматтар сатылчу базар;
- к) товар жана кызматтарды жаратуучу ишканалар жана адамдар;
- л) мамлекет, өндүрүүчүлөр жана үй-бүлөлүк чарбалар;
- м) базардын функциясын ишке ашырууда түздөн-түз катышпастан, ага жардам берген, кызмат көрсөткөн ишкана, уюм жана мекемелер.

В. ТЕСТТЕР

1. Адатта, айырбаштоо...

- А. бир жак үчүн пайдалуу, экинчи жак үчүн болсо пайдасыз болот.
- В. эки жак үчүн да пайдалуу болот.
- С. кандай товарлар алмаштырылып жаткандыгына карай, эки жак үчүн да пайдалуу болот.
- Д. кандай товарлар алмаштырылып жаткандыгына карай, эки жак үчүн да пайдасыз болот.

2. Базар — бул ...

- А. сатуучу менен кардар жолугушуучу жер.
- В. товар жана кызматтарды айырбаштоо жери.
- С. өндүрүштү керектөө менен байланыштыруучу каражат.
- Д. туура эмес жооп жок.

3. Товардын баасы бул...

- А. кардардын товар үчүн төлөмөкчү болгон акчасынын саны.
- В. товарды өндүрүү үчүн сарпталган жалпы каражаттын саны.
- С. товарды өндүрүү, сактоо жана сатуу үчүн сарпталган жалпы акчанын саны.
- Д. бир бирдик товар наркынын акчада туюнтулушу.

4. Анвардын атасы 2 000 000 сум эмгек акысынын 1 500 000 сумун аманат банкына койду жана калган акчасын үй-бүлөсүнө сарптады. Бул жагдайларда акча кандай милдеттерди аткарып жатат?
- А. Өлчөө жана сактоо каражаты.
 - В. Мамиле жана өлчөө каражаты.
 - С. Мамиле жана сактоо каражаты.
 - Д. Өлчөө, сактоо жана мамиле каражаты.
5. Керектөө товарларынан кандай максатта пайдаланылат?
- А. Станокторду өндүрүү.
 - В. Башка өнүмдөрдү өндүрүү жана иштетүү.
 - С. Калк жана үй-бүлөлүк чарбалардын керектөөлөрүн канааттандыруу.
 - Д. Айыл чарба өнүмдөрүн жетиштирүү.
6. Өндүрүштүк каражаттар эмне үчүн кызмат кылат?
- А. Өндүрүш станокторун ремонттоо.
 - В. Ишканада чийки заттарды иштетүү, өнүм өндүрүү.
 - С. Базарда сатуу үчүн.
 - Д. Өндүрүштү чийки зат менен камсыз кылуу.
7. Базарда...
- А. дайыма сатуучунун бедели кардардыкына караганда жогору болот.
 - В. дайыма кардардын бедели сатуучуна караганда жогору болот.
 - С. дайыма сатуучу менен кардардын бедели бирдей болот.
 - Д. сатуучунун кардарда карата болгон беделин аныктоого болбойт.
8. Акциялар кайсы базарда сатылат?
- А. Өндүрүш каражаттары базарында.
 - В. Финансы базарында.
 - С. Эмгек базарында.
 - Д. Интеллектуалдык товарлар базарында.
9. Экономикада ... токтоосуз айланып турат.
- А. Жалаң акча каражаттары.
 - В. Жалаң акча каражаттары жана товарлар.
 - С. Жалаң товарлар жана кызматтар.
 - Д. Ресурстар, товарлар, кызматтар жана акча каражаттары.
10. Акча кандай өзгөчөлүктөргө ээ болууга тийиш?
- А. Ыңгайлуу жана жеңил.
 - В. Бышык жана туруктуу.
 - С. Жасап алуу кыйын.
 - Д. Жогорудагылардын баары.

Элибиздин жашоо деңгээлин жогорулатуу үчүн эмгекке татыктуу акы төлөө системасын калыптандыруу жана калктын реалдуу кирешелерин жогорулатуубуз керек.

Шавкат Мирзиёев



III глава. Үй-бүлөлүк чарбалардын экономикасы



**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

1. Сүрөттөгү үй-бүлөнүн кандай кирешелери болушу мүмкүн деп ойлойсуң?
2. Бул үй-бүлө жакшы жашоосу үчүн бир айда кандай чыгымдар кылуусу керек?
3. Үй-бүлөнүн ар бир мүчөсү керектөөчү катары өз муктаждыктарын бөлөкчө өзү канааттандыра алабы? Мунун үчүн ага эмнелер жетишпестиги мүмкүн?
4. Үй-бүлөгө чарба жүрүтүү үчүн ар бир мүчөсүнүн өз чыгымдарынан тышкары дагы кандай жалпы чыгымдар керек болот деп ойлойсуң?

Керектөөчү – бул ар түрдүү товар жана кызматтарды өзүнүн же үй-бүлөлүк муктаждыктары үчүн сатып алуучу же буюртма берүүчү жак. Мында керектөөчү катары бөлөк алынган жарандан тышкары бүт бир үй-бүлө да көздө тутулат. Керектөөчү катары каралганда экономикада үй-бүлө түшүнүгүнүн ордуна көбүнчө үй чарбасы түшүнүгү колдонулат.

Адамдын белгилүү бир убакыт ичинде (бир айда же бир жылда) иштеп тапкан же колго киргизген бардык материалдык жана акча түшүмдөрү *киреше* деп аталат. Киреше түздөн-түз эмгек, же кандайдыр мүлктү (байлыкты) иштетүү аркылуу алынышы мүмкүн. Бул сабакта кирешенин түздөн-түз эмгек аркылуу алынган түрү жөнүндө токтолобуз. Эмгек акы эмгек аркылуу алынган киреше болуп, ал керектөөчүлөр кирешесинин негизги бөлүгүн түзөт.

Эмгек акынын төмөнкү түрлөрү болушу мүмкүн:

— Жумушчунун даярдаган продукциясынын санына карай төлөнгөн акчанын саны — *аткарган жумушуна жараша төлөнүүчү эмгек акы*.

— Жумушчуга иштеген убактысынын санына карай төлөнгөн акчанын

саны — *иштеген убактысына карай төлөнгөн эмгек акы*. Бир айга туруктуу белгиленген убакытка карай эмгек акы — *айлык маяна*.

Мамлекеттик мекемелерде эмгектенгендер негизинен айлык маяна көрүнүшүндөгү эмгек акы алышат. Завод жана фабрикалардын жумушчуларына көп учурда аткарган жумушуна жараша эмгек акы белгиленет. Мугалимдер адатта өткөн сабактары үчүн иштеген убактысына карай төлөнгөн эмгек акы алышат. Ошондой эле кээ бир ишкана жана мекемелерде аралаш түрдө эмгек акы дайындалат, б. а. жумушчуларга туруктуу айлык иш акы дайындалышы менен бир катарда, аткарган жумушунун көлөмүнөн көз каранды түрдө кошумча аткарган жумушуна төлөнүүчү эмгек акы да берилет.

Керектөөчүнүн кирешелери да ар дайым акча көрүнүшүндө боло бербейт. Мисалы, үй-бүлө өздөрүнүн короосунда жашылча эгип, түшүмүнөн пайдаланышат. Муну менен алар түздөн-түз продукция көрүнүшүндөгү киреше алат.

Карыялар ай сайын карылык пенсиясын алышат. *Стипендия* студенттерге окуу учурунда, *жөлөк пулдар* болсо жумушсуздук, оору же башка себептерге карай убактынча эмгектене албаган адамдарга, көп балалуу же кем каржыланган үй-бүлөлөргө мамлекет жана ишкана тарабынан бериле турган жардам акча эсептелет.

Мамлекет тарабынан жардам иретинде берилген акчалар башкача *социалдык трансферттер* деп да аталат.



Эмгек акы — ишкана тарабынан жалданып иштеген кызматчыга аткарылган жумуш үчүн төлөнүүчү акча.

Иштеген убактысына карай төлөнүүчү эмгек акы — жумушчуга эмгектенген убактысынын санына карай төлөнүүчү акчанын саны.

Аткарган жумушуна жараша төлөнүүчү эмгек акы — жумушчуга даярдаган өнүмүнүн санына карай төлөнүүчү акчанын саны.

Айлык маяна — жумушчуга бир ай ичиндеги эмгеги үчүн туруктуу белгилеп коюлган акчанын саны.

Киреше — адамдын (үй-бүлөнүн) белгилүү убакыт ичинде иштеп тапкан, же колго кириткен бардык материалдык жана акча түшүмдөрү.

Ар бир киши жашоосу үчүн кандайдыр даражада сарп кылуусуна туура келет. Мисалы, азык-түлүк, кийим-кече, жеке гигиена товарлары ж. б. Үй-бүлө мүчөлөрүнүн жеке сарптарынан тышкары үй-бүлөдө чарба жүргүзүү үчүн жалпы сарптарды ишке ашыруу зарылчылыгы да бар. Мисалы, үй жабдуулары, чогуу эс алуу, автомобиль сатып алуу ж. б.

Керектөө сарптарын эки түргө бөлүүгө болот: күндөлүк сарптар жана эркин сарптар. *Милдеттүү сарптар* — күндөлүк турмушта аларсыз жашоого болбогон биринчилик сарптар. Ага азык-түлүк өнүмдөрү, тейлөө кызматы,

кийим-кече жана транспортко кеткен сарптар кирет. Аны кээде *керектөө корзинасы* деп да аташат. Калган сарптар — *эркин сарптар* тобуна кирет. Эркин сарптарга мисал кылып зергерлик буюмдары, кымбат баалуу үй жабдуулары, жеке унаа ж. у. с. Сарпталуучу чыгымдарды келтирүү мүмкүн. Эгер үй-бүлөнүн кирешеси милдеттүү сарптардан артпаса, анын эркин сарптарга акчасы калбайт. Үй-бүлөнүн кирешелери канчалык көп болсо, анын ошончо аз бөлүгү азык-түлүккө ж. б. милдеттүү сарптарга сарпталат. Бул мыйзамды немец экономисти Эрнест Энгель илимге кириткен.



Милдеттүү сарптар — күндөлүк турмушта аларсыз жашоого болбогон биринчилик сарптар.

Эркин сарптар — канааттандырылышы биринчилик болбогон керектөөлөр үчүн сарптар.

Керектөө корзинасы — бир киши керектөөсү үчүн бир айда сарпталуучу милдеттүү сарптардын саны.

Жеке үй-бүлө - үй чарбасы керектөөчү катары каралат. Анын киреше жана чыгашаларын салыштыруу үчүн атайын жадыбал түзүлөт. Бул жадыбал үй-бүлөлүк бюджет деп аталат.

Үй-бүлөнүн киреше түрлөрү	Сумда	Пайызда	Үй-бүлө чыгашаларынын түрлөрү	Сумда	Пайызда
1. Атанын эмгек акысы	1 750 000	35	1. Азык-түлүк өнүмдөрү	1 200 000	30
2. Эненин маянасы	1 250 000	25	2. Кийим-кече	600 000	15
3. Ижара акы	500 000	10	3. Транспорт каражаттары	160 000	4
4. Чоң атанын пенсиясы	750 000	15	4. Турак-жай үчүн төлөө	320 000	8
5. Чоң эненин пенсиясы	500 000	10	5. Тейлөө кызматы үчүн төлөө	240 000	6
6. Аманат пайызы	250 000	5	6. Үй-тиричилик буюмдары	200 000	5
			7. Маданий эс алуу	280 000	7
			8. Салыктар	600 000	15
			9. Башка чыгашалар	400 000	10
Бардыгы	5 000 000	100 %	Бардыгы	4 000 000	100 %



Үй-бүлөлүк бюджет — үй-бүлөнүн белгилүү доордогу киреше булактары жана чыгашалары берилген каржылык планы.

Үй-бүлөнүн кирешелери жогорудагы жадыбалда берилгендей чыгашаларынан көбүрөөк болсо – бул жакшы. Үй-бүлө арткан акчаларын чогултушу же кийинки мезгилде кошумча чыгашалар үчүн сарпташы мүмкүн. Тескерисинче, чыгашалар кирешелерден көп болсо бул жаман. Үй-бүлө жетпеген каражаттарын карыз же бир керектүү нерсесин сатуу менен жабуусу керек.



Баалуулуктар!

Элибиздин «Кирешеге карата чыгаша» деген макалын кандай түшүнөсүң?

Немец экономист окумуштуусу Эрнест Энгельдин көп жылдык изилдөөлөрү үй-бүлө кирешесинин өсүшү менен үй-бүлө сарптарынын курамы өзгөрөт, деген жыйынтыкка алып келди. Үй-бүлө кирешелеринин саны ашканда, жалпы сарптарга салыштырмалуу азык-түлүк сарптарынын салмагы азаят, кийим-кече, турак-жай жана энергия сарптарынын салмагы болсо өзгөрүүсүз калат, ал эми маданий жана материалдык эмес сарптардын салмагы көбөйүп отурат.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Керектөөчү катары сен кандай сапаттарга ээсиң?
2. Керектөөчүнүн кыймыл-аракетине чектелгендик көйгөйү кандайча таасирин тийгизет?
3. Керектөөчүнүн кирешелери дегенде эмнени түшүнөсүң? Чыгашалары дегендечи?
4. Керектөөчүнүн кандай киреше булактары болушу мүмкүн?
5. Эмгек акысын маяна, эмгегине жараша, сарптаган убактысына карай, аралаш түрдө алган кесип ээлеринин ар бирине үчтөн мисал келтир.
6. Үй-бүлөлүн чыгашаларын милдетүү жана эркин сарптарга ажырат.
7. Мугалимдерге кайсы түрдөгү эмгек акы белгиленишин жана анын саны кандайча эсептелишин сүрүштүрүп бил.
8. Энгел мыйзамынын маанисин турмуштук мисалдардын жардамында түшүндүрүп бер. Материалдык жана материалдык эмес чыгашалар салмагынын артып барышын түшүндүрүүгө аракеттен.



Муну эсте сакта!

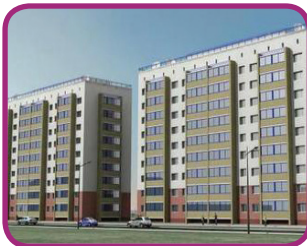
- Керектөөчүлөрдүн биринчилик — канааттандырылышы зарыл болгон жана экинчилик — канааттандырылышы эркин болгон сарптары болот.
- Базарда керектөөчү төмөнкү эки эрежеге баш иет:
 1. Керектөөчүнүн кирешеси чектелген, ал базарда мүмкүнчүлүгүнүн болушунча өзүн үнөмдүү, рационалдуу тутууга аракеттенет.
 2. Керектөөчүнүн кирешеси чектелген, ал базарда мүмкүнчүлүгүнүн болушунча өзүн үнөмдүү, рационалдуу тутууга аракеттенет товарды сатып алууну, же албастыкты өз алдынча чечет.

12-ТЕМА

МҮЛК ЖАНА МЕНЧИКТЕШТИРҮҮ



Мектеп



Турак үй



Автобус



Поликлиника



Дарыкана



Талаа



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдө көрсөтүлгөн мүлктөрдүн ээлери кимдер болушу мүмкүн?
2. Мүлктүн кандайдыр жеке адамга таандык же таандык эместиги кантип аныкталат?
3. Эмне үчүн мектеп көбүнчө мамлекетке таандык болот?
4. Мамлекетке таандык жана менчик поликлиникалар эмнеси менен бири-биринен айырмаланат?
5. Бири мамлекетке таандык, экинчиси менчик ишканага таандык автобуста транспорттук кызмат көрсөтүүчү айдоочулардын эмгек шарттарынын ортосунда кандай айырма бар деп ойлойсуң?

Кандайдыр жеке адамга, үй-бүлөгө таандык түрдүү буюмдар жана үй эмеректери болот. Мисалы, кийим-кече, бут кийим, мебель, маданий тейлөө жана чарба буюмдары, телевизор, муздаткыч, кир жуугуч машина, идиш-аяк жана башкалар. Дагы адамдар завод, фабрика, дүкөн, ашкана сыяктуу ар түрдүү өндүрүштүк, тейлөө ишканалары жана фирмаларга ээлик кылышат.

Бул буюмдар менен эмеректер жалпы аталыш менен *менчик*, деп аталат. Алардын ээлери — *менчик ээси* деп аталат. Менчик ээси жалаң гана жеке адам, же үй-бүлө эмес, ошондой эле фирма, ишкана жана жамааттык бирикмелер да болушу мүмкүн. Мисалы, фирмага өндүрүштүк имараттар, машина-механизмдер, аспап-инструменттер, транспорттук каражаттар жана у.с. таандык болушу мүмкүн. Кандайдыр мүлккө толук ээлик кылуу дегенде, мүлк ээсинин:

- ушул мүлктүн ээси деп билүүсү;
- ушул мүлктөн пайдалануусу;
- ушул мүлктү тескөөсү, б. а. башка бирөөгө сатуусу, алмаштыруусу же белек кылуусу түшүнүлөт.



Менчик — адамдар тарабынан өздөштүрүлгөн жана ээлик кылууга мүмкүн болгон бардык нерселер.

Менчик ээси — мүлккө ээлик кылган адам.

Мүлк объектилери — бул материалдык жана руханий продукциялар жер жана жер асты байлыктары, имараттар, машиналар, жабдуулар, даяр өнүмдөр, акча, кымбат баалуу кагаздар, көркөм өнөр жана адабият чыгармалары, ойлоп табуулар сыяктуулар.

Мүлккө ээлик кылуучу адамдар – мүлк субъектилер эсептелет. Мүлк субъектилерине жеке адамдар, үй-бүлөлөр, кишилердин жамааты же мамлекет мисал болот.

Мүлктүн өздүк, жамааттык, мамлекеттик жана жеке түрлөрү айырмаланат.

Өздүк мүлк адамдын өзүнүн муктаждыктарын канааттандыруу максатында ээлик кылуучу мүлк. Мисалы, кийим, портфель, көз айнек ж. б.

Адамдардын тобу ээлик кылуучу мүлк болсо коомчулук мүлкү деп аталат. Мисалы, телевизор, килем, үтүк сыяктуулар үй-бүлөнүн мүлкү.



Экономикалык укук негиздери

Ар бир жеке адам менчик ээси болууга акылуу.

Өзбекстан Республикасынын Конституциясы. 36-статья.

Экономика илиминде мүлктүн мамлекеттик жана жеке түрлөрү кең үйрөнүлөт.

Жер, жер асты жана жер үстү байлыктары, суу, өсүмдүктөр жана жаныбарлар дүйнөсү, ошондой эле башка табигый байлыктар жалпы улуттук байлык эсептелет. Алардан акылдуулук менен пайдалануу керек жана алар мамлекеттин коргоосунда. Мамлекеттик мекеме, ишкана жана уюмдардын менчиктери, мамлекеттик мааниге ээ болгон маданий жана тарыхый байлыктар, эстеликтер, мамлекеттин бюджеттик каражаттары, алтын кору, мамлекеттин валюта фонду жана башка мамлекеттик каражаттар эсебинен жаратылган, же сатып алынган менчиктер мамлекеттик менчикти түзөт.

Мамлекеттик менчик болгон мүлк мамлекетке таандык ишкана, мекеме жана уюмдарга чарба жүргүзүү, же башкаруу үчүн бириктирип коюлат. Мисалы, мектепке тиешелүү бардык мүлк мамлекеттик менчик болуп, андан пайдалануу укугу мектеп жамаатына, ага ээлик кылуу укугу райондун акимчилигине, аны тескөө укугу болсо мамлекеттин атайын мекемеси эсептелген — Мамлекеттик

активдерди башкаруу комитетине берилген. Мектеп мүлкүнөн, имаратынан билим берүүдөн башка максаттарда пайдалануу үчүн мектептин жетекчилиги мектептин ээси болгон акимчиликтен уруксат алууга тийиш.



Мамлекеттик мүлк — мамлекеттик ишкана жана уюмдарга таандык мүлк.

Базар экономикасында эң маанилүү мүлк – бул жеке менчик.

Жеке менчик айрым кишилерге, үй-бүлөлөргө же кишилердин тобуна таандык мүлк. Бул мүлктүн жеке же жөнөкөй коомчулук мүлкүнөн айырмасы – бул анын өз ээсине киреше алып келиш өзгөчөлүгү болот.

Жеке менчиктин мүлк ээси бир канча жактар (адамдар, ишкана жана фирмалар) болгондо мүлккө ээлик кылуу укугу ал жактардын ортосунда анык келишимге карай бөлүштүрүлгөн болот.

Жеке менчик мүлкчүлүктүн эң кадимки формасы. Бирок өлкөбүздө эгемендүүлүккө чейин болгон пландуу экономика шартында анын мааниси жоголгон. Базар экономикасы шартында анын мааниси кайра калыбына келүүдө.



Жеке менчик — бир же бир канча жеке жакка таандык болгон жана мүлк ээси тарабынан киреше алуу максатында пайдаланылуучу мүлк.

Буюмдар – бул белгилүү мүлк ээси ээлик кылуучу нерселер, акчалар, кымбат баалуу кагаздар жана мүлктүк укуктар, Мүлктүк укуктар болсо башка бирөөдөн бир нерсени же кызматты алуу укугу болуп, ал да мүлк ээсине таандык болот.

Буюмдарга жеке буюмдар, кыймылдуу жана кыймылсыз буюмдар, ишкана буюмдарын мисал келтирүү мүмкүн.

Мүлк объектилеринин арасында интеллектуалдык мүлк оригиналдыгы менен айырмаланып турат. Интеллектуалдык мүлк – бу адамдын акыл-ишинин өнүмү болуп, ага болгон ээлик укугу мыйзам аркылуу белгилүү бир убакытка ушул адамга белгилеп коюлат, б. а. анын уруксатысыз пайдаланууга тыюу салынат.

Интеллектуалдык мүлккө төмөнкүлөрдү мисал кылуу мүмкүн: адабий, көркөм, илимий чыгармалар, үн жаздыруу, радио, телевидение чыгармалары, ачылыштар, ойлоп табуулар, компьютер программалары, товардын белгиси, ноу-хау ж. б.

Менчиктин формасын мамлекеттик менчиктен жеке менчикке өзгөртүү менчиктештирүү деп аталат. Жеке менчикти мамлекеттик менчикке айландыруу болсо национализациялаштыруу деп аталат. Эгемендүүлүктөн мурда республикабыздагы бардык өндүрүштүк каражаттар, завод жана фабрикалар мамлекеттин тескөөсүндө эле. Эгемендүүлүккө жетишкенден кийин базар экономикасы жолун тандадык. Ишканалардын көпчүлүгү менчик мүлккө айлан-

дырылды. Менчиктештирүүнүн натыйжасында чакан ишканалар, дүкөндөр, кол өнөрчүлүк устаканалары, турак-жайлар — жеке менчикке айландырылды.

Айрыкча соңку жылдарда өлкөбүздө менчиктештирүү кескин ылдамдады. Өзбекстан Республикасынын Менчиктештирилген ишканаларга көмөктөшүү жана атаандаштыкты өнүктүрүү мамлекеттик комитетинин уюштурулушунун натыйжасында менчиктештирүү жараяны системалуу ишке ашырылууда. Мында Өзбекстандагы менчиктештирилген ишканаларды модернизациялоо, заманбап технологиялар менен жабдууга инвесторлордун каржыларын тартуу үчүн жана импорт ордун басуучу, экспорттолуучу өнүмдөрдү өндүрүү, жаңы иш ордуларын уюштуруу менчиктештирүүнүн негизги максаты кылып белгиленди.

Өзбекстанда менчиктештирүү төмөнкү принциптерге негизделет:

- бардык мамлекеттик объектилер ачык соода аркылуу сатылат;
- менчиктештирүү жараяны жөнөкөйлөштүрүлгөн жана тунук;
- бардык инвесторлор сатылуучу объектилер жөнүндө толук маалымат алуусу мүмкүн;
- инвесторлор туруктуу мыйзамчылык аркылуу кепилденет.

Азыркы экономикалык реформалар аркылуу өлкөбүздөгү эң ири ишканалар да менчиктештирилүүдө. Өлкөбүздө ал тургай, жерди менчиктештирүү боюнча да иш-чаралар көрүлүүдө.



Национализациялаштыруу — жеке менчикти мамлекеттик менчикке өткөрүү жараяны.

Менчиктештирүү — мамлекеттик менчикти жеке менчикке айландыруу жараяны.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Бардык нерсенин ээси — менчик ээси болуунун эмнеси жакшы?
2. Мүлктүн формаларын санап бер жана мисалдар келтир.
3. Базар экономикасында эң негизги мүлк формасы кайсы?
4. Интеллектуалдык мүлк кандай мүлк?
5. Менчиктештирүүдөн көздөлгөн негизги максат эмне деп ойлойсуң?
6. Өзбекстандагы менчиктештирүү жараяны жөнүндө сүйлөп бер.



Муну эсте сакта!

- Акча бардык товар жана кызматтарды айырбаштоо мүмкүн болгон атайын товар.
- Акча адамзаттын эң чоң ачылыштарынан бири.
- Акча мамиле, өлчөө жана чогултуу каражаты.

Ишкер Салиеванын көрсөткүчтөрү



2017-жылда 5500 даана аялдар костюмун иштеп чыгарды жана ар бирин 50000 сумдан сатты.

2018-жылда 6200 даана жаңы дизайндагы аялдар костюмун иштеп чыгарды жана 80000 сумдан сатты



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Салиева 2017-жылда канча киреше алган, 2018-жылдачы?
2. Ал 2018-жылда 2017- жылга караганда канча көбүрөөк киреше алган?
3. Ал кошумча кирешесин эмненин эсебинен алган деп ойлойсуң?

Адатта, ар бир адам иш аракети натыйжасында адамдын негизги байлыгы – эмгеги аркылуу белгилүү санда киреше ала баштайт. Адамдын аң-сезими, билими, дилгирлиги, күч-кубаты, кесиптик тажрыйбасы, чебердиги, жөндөмдүүлүгү, ден соолугу жана руханий дүйнөсү анын — *адамдык байлыгын (капиталын)* түзөт. Адам капиталы — бул адамдын экономикалык кадыр-баркын билдирген чоңдук. Адамдын руханий байлыгы — анын көз карашы, кулк-мүнөзү, адеби, маданияты сыяктуу руханий дүйнөсүнө таандык сапаттар адам капиталынын негизги түзүүчүлөрүнөн эсептелет.



Адам капиталы — адамдын аң-сезими, билими, дилгирлиги, күч-кубаты, кесиптик тажрыйбасы, чебердиги, жөндөмдүүлүгү, ден соолугу жана руханий дүйнөсү.

Өлкөдөгү эмгек ресурстары анын бардык жарандардын адамдык капиталынын суммасынан турат. Япония мамлекетинде табигый байлыктар жокко эсе. Бул өлкө жарандарынын адамдык капиталын өнүктүрүү жана өркүндөтүп баруу менен, азыркы күндө ири экономикалык потенциалга, бай капиталдык ресурстарга ээ. Адамдын адамдык байлыгы (капиталы) ага эмгек акы көрүнүшүндөгү киреше алып келиши жөнүндө өткөн сабакта сүйлөшкөн элек. Адамдын адамдык капиталы канчалык жогору, руханий дүйнөсү канчалык сулуу болсо, ал аркылуу алынган кирешенин саны — эм-

гек акы да ошончолук көп болот. Азыр сен өзүңдүн адамдык капиталыңды көбөйтүү максатында мектепте окуп жатасың. Андан кийин академик лицей, коллеж же университетте билим алып, өзүңдүн капиталыңды байытасың. Булардын бардыгы, биринчиден, адамдык капиталыңды, андан кийин кирешенди көбөйтүүгө багытталган болот.

Кирешелердин акырындык менен көбөйүп барышы натыйжасында аны чогултуу мүмкүнчүлүгү пайда болот. Алынган кирешенин бир бөлүгү ошол эле учурда сарпталса, бир бөлүгү банкка коюлган акча, сатып алынган баалуу кагаз, завод, фабрика, автомобиль, имарат, турак-жай, жасалгалар көрүнүшүндөгү жеке менчик катарында чогултулат. Бул менчик адамдын *материалдык капиталын* түзөт. Анын адамдык жана материалдык капиталдары болсо анын *байлыгын* түзөт.

Адатта башкаларга караганда көбүрөөк продукцияларга ээ болгон адамды бай деп аташат. Экономикада болсо белгилүү убакыттагы адамдын кирешелеринин чыгашаларынан чоң даражада артык экендиги түшүнүлөт.

Жогоруда айтылгандардын бардыгын жыйынтыктап байлыкка төмөнкүдөй аныктама берүү мүмкүн: Байлык – бул адамда же коомдо акча, өндүрүш каражаттары, буюмдар сыяктуу материалдык продукциялардын жана материалдык эмес продукциялардын муктаждыктарга салыштырмалуу көптүгү. Албетте, биз чыныгы бай адам деп руханий дүйнөсү да кумарланууга татыктуу адамдарды айтабыз.



Материалдык капитал — чогултулган кирешенин материалдык менчикке айланган бөлүгү жана акчалай каражаты.

Байлык — адамдын бардык адамдык жана материалдык капиталдарынын суммасы.

Адамдын материалдык капиталын түзгөн менчик заводу менен фабрикалары, ижарага берилген турак-жайы же автомобили, банкка коюлган акчасы, баалуу кагаздары сыяктуу менчиктери ага рента (ижара акы), аманат пайызы, дивиденд жана ишкерчилик пайдасы көрүнүшүндөгү кошумча кирешелерди алып келет.

Өлкөбүздөгү экономикалык мамилелер, коомдогу социалдык чөйрө кишинин жана бүт коомдун кирешелеринин курамына кескин таасир кылат. Эгемендүүлүккө чейин болгон мезгилде ишкердиктин пайдасы кишилердин кирешелеринин курамында дээрлик жок эле. Эгемендүүлүктөн кийин адамдын жана бүт коомдун кирешелеринин курамында ишкердиктин кирешеси жана пайдасы эң чоң үлүшкө ээ болуп барууда.

Ар бир адам ар түрдүү жөндөмдүүлүк жана потенциалдын ээси. Ошондуктан, алардын кирешелеринин саны да ар түрдүү болот. Кирешелердин барабарсыздыгы базар экономикасына мүнөздүү өзгөчөлүк болуп, ушул барабарсыздык адамдарды жакшыраак иштөөгө, көбүрөөк киреше алууга түрткү берет.

Кирешелердин ортосундагы айырманын кескин артып кетүүсү да жак-

шы натыйжаларга алып барбайт. Ошондуктан, калктын кирешелеринин ортосундагы кескин айырмалар мамлекет тарабынан жарандардын кирешелерин салыкка тартуу, аз камсыз болгон үй-бүлөлөргө жөлөк пулу берүү ж. б. жолдор менен жөнгө салынат.



Ижара акы (рента) — бирөөнүн менчигинен пайдалангандык үчүн төлөнгөн акы.

Аманат пайызы — аманатка тапшырылган акча каражатынан пайдалангандык үчүн төлөнгөн кошумча акы.

Ишкердүүлүк пайдасы — ишкердик аракети натыйжасында алына турган киреше.



Баалуулуктар!

«Байлык малдын көптүгүндө эмес, балким көңүлдүн токтугунда болот» дейилген хадиске өз мамилеңди билдир.

Белгилүү болгондой, базар экономикасы шартында баалар өзгөрүп турат. Адатта түрдүү жылдардагы кирешелер өз ара салыштырылганда алардын ошол жылдардагы санынын номиналдуу мааниси эмес, белгилүү жылга салыштырмалуу мааниси, б. а. реалдуу маанилери салыштырылат. Ошентип, *номиналдуу киреше* кирешенин ошол жылдагы баалардагы мааниси. *Реалдуу киреше* болсо — кирешенин белгилүү жылдагы бааларга салыштырмалуу мааниси болуп эсептелет. Реалдуу киреше номиналдуу кирешени тиешелүү керектөө бааларынын индексине бөлүү менен табылат.

Керектөө бааларынын индекси (КБИ) калк тарабынан сатып алынган белгилүү товар жана кызматтардын белгилүү башталгыч доордогу бааларга салыштырмалуу өзгөрүшүн туюнтат. Аны ошондой эле каралып жаткан убакыттын ичиндеги баалардын өзгөрүү даражасы деп айтууга да болот. Мисалы, 2018-жылы шарттуу өлкө калкынын орточо номиналдуу кирешеси 2017-жылга салыштырмалуу 36,4 пайызга ашкан. Натыйжада 2017-жылы жаран 1 000 000 киреше алган болсо, 2018-жылга келип 1 364 000 сум киреше алган. Бул — жарандын турмуш деңгээли 2018-жылдын аягына келип 2017-жылга салыштырмалуу 1,346 эсе жогорулаганын билдирбейт. Анткени, бул убакыттын ичинде баалар да ашкан. Белгилүү болушунча баалар бул доордо орточо 7,5 пайызга, же 1,075 эсеге арткан. Эгер номиналдуу кирешенин санын баалардын артышынын деңгээлине бөлсөк: $1\,364\,000 : 1,075 = 1268837$ сум калктын реалдуу орточо кирешелеринин саны келип чыгат. Демек, 2018-жылдын аягында жарандардын кирешелери 2017-жылга салыштырмалуу болжол менен 1,27 эсе ашкан болот. ($1\,268\,837 : 1\,000\,000 = 1,27$).



Номиналдуу киреше — белгилүү доордун ичинде өз алдынча жеке адам, же үй-бүлө тарабынан алынган кирешенин саны.

Реалдуу киреше — номиналдуу кирешенин белгилүү жылдагы бааларга салыштырмалуу мааниси.



ФОРМУЛА

$$R_r = \frac{R_n}{I}$$

R_n — номиналдуу киреше;

R_r — реалдуу киреше;

I — керектөө бааларынын индекси же баалардын өзгөрүү даражасы.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Адамдын экономикалык кадыр-баркы эмне менен ченелет, деп ойлойсуң?
2. Адамдын руханий байлыгы дегенде эмнени түшүнөсүң? Анын адамдык капиталы — экономикалык кадыр-баркындагы орду жөнүндө эмне айта аласың?
3. Байлык деген эмне? Кандай адамды бай адам деп айтышат?
4. Жеке менчиктен алынуучу кирешеге мисалдар келтир.
5. Номиналдуу жана реалдуу кирешелердин айырмасын айтып бер.
6. Кирешелер барабарсыздыгынын артыкчылык жана кемчилик жактарын айтып бер.



Муну эсте сакта!

- Ар кандай адамда же ишканада кандайдыр өлчөмдө мүлк болот.
- Мүлктүн жеке, коомчулук, мамлекеттик жана жеке менчик түрлөрү айырмаланат.
- Мамлекеттик мүлк бардык жарандар үчүн кызмат кылат.
- Базар экономикасында жеке менчик алдыңкы орунда турат.
- Менчиктештирүү аркылуу мүлк чыныгы ээсине тапшырылат.



Муну эсте сакта!

- Адамдын экономикалык кадыр-баркы (байлыгы) — анын адамдык жана материалдык капиталдарынын суммасы менен ченелет.
- Эмгек ресурсу — эмгек акы, табигый ресурс — рента, капиталдык ресурс — пайыз (дивиденд), ишкердик — пайда көрүнүшүндө киреше алып келет.
- Номиналдуу киреше азыркы бааларда эсептелсе, реалдуу киреше алынган белгилүү жылдын баасына салыштырмалуу эсептелет.
- Кирешенин реалдуу саны анын жылдар боюнча кандай деңгээлде өзгөргөндүгүн аныктоого жардам берет.

14-ТЕМА

НОГУЛТУУ ЖАНА КАМСЫЗДАНДЫРУУ



Ўзбекистон Улуттук банкы аманаттарыңды 18% жылдык пайыз ставкасы менен көбөйтүрүп берет. Пайыз көлөмү ар айда эсептелип, аманатыңа кошулат.



«Ипотека банк» акцияларын сатып алсаң, жылына 20% кошумча киреше – дивиденд аласың.



Акчаңды «Ипотека» банкына кой. Бул үй куруу үчүн же сатып алышка мүмкүндүк берет.



Акчаңды чөнтөгүңдө сакта



Дүкөндөн аудитехника каражаттарын накталай акчага же которуу жолу менен сатып алышы мүмкүн.



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Жогорудагы сүрөттөрдө түрдүү мекемелер акчаңды сактоого, же аны сен үчүн пайдалуу ишке сарпташың өз кызматтарын сунуш кылып жатат. Алсак, сенин 200 000 сум акчаң бар жана аны өзүң үчүн кандайдыр пайдалуу ишке сарптамакчысың.

1. Ар бир сунушту жакшылап үйрөнүп чык жана алардын оң жана терс жактарын талда.
2. Кайсы бир сунуш көбүрөөк киреше (пайда) алып келет?
3. Ар бир сунуштан алынышы мүмкүн болгон пайданы өзүңдүн жана коомдун көз карашы менен баала.
4. Кайсы бир сунуштун тууралыгына көбүрөөк ишенесиң?
5. Чечим кабыл алуу жадыбалын түз, ар бир сунушту өзүңө макул критерийлер менен баала жана тандоонун натыйжасын жарыяла. Эмне үчүн дал ушул чечимге келгиниңди негиздеп бер.

Адамдар адатта кирешелерин заматта эле сарптап коюшпайт, анын бир бөлүгүн аманат түрүндө сактап коюшат, б. а. чогултушат. Чогултулган акчага болсо сактоо дейилет. Сактоо келечектеги керектөөлөрдү канааттандыруу максатында чогултулган акча каражаттары болуп эсептелет.



Сактоо — келечектеги керектөөлөрдү канааттандыруу үчүн чогултулган акча.

Байлык кандайдыр бир товар- тургун мүлк (үй-жай жана башка имараттар) кымбатбаа метал жана таштар, алардан жасалган буюмдар, зер-зыйнат буюмдары же туурадан туура акча каражаттары көрүнүшүндө топтолушу мүмкүн. Азыркы заманда акча көрпө арасында же сандыкта сактоо туура чечим эмес, себеби ал акча ээсине эч кандай пайда келтирбейт. Акча туура топтоо жана кишиден анык даражадагы билимди талап кылат.

Акча каражатартын сактоого адистешкен көптөгөн мекемелер бар. Мындай ишканалардын катарына аманат банктары, фонд биржалары, пенсия фонддору, камсыздандыруу компаниялары, карызга (кредит) түрдүү товарларды саткан жана карызга турак-жай куруп, сатуу менен алектенген коомдорду киргизүүгө болот.

Топтолгон акчаларды өздөштүрүү эң туура жолу-булинвестиция, же жаңы ишканаларды жаратуу же барын модернизация кылуу үчүн жумшалат. Фонд биржасынан кандайдыр ишкананын акциясын сатып алып, ишкананын жылдык пайдасынан дивиденд көрүнүшүндөгү киреше алышың мүмкүн. Инвестициялык иш аракеттин өзгөчөлүктөрү ушунда, анда жетишкендик иш аракетинде киреше алуу мүмкүнчүлүгүн берет. Болбосо пайданы, балким өз каражаттарыны да жоготуу эч шексиз.

Аманат деп, акча каражатын сактоо жана көбөйтүү максатында белгилүү кошумча акы — пайыз эсебине банкка коюуга айтылат:

$$\text{Аманат жылдык пайдасы} = \frac{\text{Аманаттын сүммасы} \cdot \text{аманат жылдык пайызы}}{100\%}$$



Инвестициялар (англ. Investments) — жаңы ишканалары түзүү, бардыгы модернизация кылуу, жаңы технология жана техниканы өздөштүрүү, өндүрүү кеңитүүгө багытталган каражаттар.

Аманат банкыда бир айга коюлган болсо, ал абалда аманат пайдасыны төмөнкү формула менен эсептеп чыгаруу мүмкүн:

$$\text{Аманат айлык пайдасы} = \text{Аманат жылдык пайдасы} : 12$$

Аманат бир нече айга коюлган болсо ал абалда мындай аманат пайдасыны *аманат айлык пайдасы* ай санына көбөйтүрүп табылат. Мисалы, аманат 3 айга коюлган болсо бул аманат пайдасын аманат айлык пайдасы 3 кө көбөйтүрүп табылат. Аманатка акча коюу үчүн банкты тандоодо, негизинен эки критерийге маани берүү зарыл: дараматуулук жана ишенчтүүлүк.



Экономикалык билимдин негиздери

Банкка коюлган аманаттар сыр тутулат жана мурастык укук мыйзам менен кепилденет.

Ўзбекстан Республикасы Конституциясы, 36-статья



Аманат — деп, акча каражатын сактоо жана көбөйтүү максатында белгилүү кошумча акы — пайыз эсебине банкка коюуга айтылат.

Аманаттын эң чоң душманы — бул инфляция. Инфляция — бул өлкөдө орточо баалардын токтоосуз жогорулап барышы натыйжасында акчанын кадыр-баркынын төмөндөшү.

Эгерде өлкөдө керектөө товарларынын баасы 3 эсе жогоруласа, демек, калктын аманаттарынын кадыры да ошончо эсе түшөт. Ошондуктан күчтүү кризис учурларында аманатты акча түрүндө сактоо туура эмес. Мында тезирээк келечекте жогорку бааларда сатуу оңой болгон товарларды сатып алган оң.

Керектөөчүлөрдүн акча каражаттары пайдаланылбай бир жерде тургандан көрөктү тийиштүү мекемеде сакталса, аманатчы үчүн гана эмес, мамлекет жана өндүрүүчү фирмалар үчүн да пайдалуу. Анткени бул акча каражаттары өндүрүшкө багытталып, анын көлөмүн көбөйтүүгө алып келет. Мындан мамлекеттин жалпы экономикасына пайдасы тиет. Ошол себептүү фонддор экономикалык өнүгүүнүн негизи болуп кызмат кылат.



Инфляция — өлкөдө орточо баалардын токтоосуз жогорулап барышы натыйжасында акчанын кадыр-баркынын төмөндөш.

Түрдүү күтүлбөгөн жагдайлар натыйжасында пайда болушу мүмкүн болгон финансылык көйгөйлөрдөн коргонуу камсыздандыруу деп аталат. Учурда камсыздандыруунун менчикти камсыздандыруу, жашоону камсыздандыруу, медициналык камсыздандыруу сыяктуу бир нече түрлөрү бар. Камсыздандыруунун мындай түрлөрүндө камсыздандыруу компанияларына үзгүлтүксүз камсыздандыруу төлөөлөрү төлөнүп турат. Кандайдыр бир кырсык натыйжасында туулган финансылык көйгөй, жеткирилген зыян, же жоготуунун орду камсыздандыруу компаниясы тарабынан капталат. Мисалы, турак-жай камсыздандырылса, жыл сайын белгилүү сандагы камсыздандыруу акысы төлөнүп турат. Кандайдыр бир көнүлсүз окуя, мисалы, өрткө байланыштуу турак-жайга зыян жеткенде, көрүлгөн финансылык зыян камсыздандыруу компаниясы тарабынан төлөнөт.



Камсыздандыруу — түрдүү күтүлбөгөн жагдайдар натыйжасында пайда болушу мүмкүн болгон финансылык көйгөйлөрдөн коргонуу.



Көнүгүү

2018-жылда коммерциялык банктардан бири:

1 ай мөөнөткө - 18 мөөнөткө-21; 3 ай мөөнөткө- 24 жылдык пайыз ставкасы менен кошумча акы төлөнүүсү жарыя кылынды.

1. Банктын жылдык пайыз ставкалары эмне себептен ар түрдүү?

2. Эгер жылдык пайыз ставкасы 24 түзсө, бир айлык пайыз ставкасы канча пайызды түзөт?

3. Банкка коюлган 5000000 сум 1,2,3 ай сакталганда канча сум болуп кайтышын эсепте.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Кишилер эмне себептен акчаларын топтоштурат?
2. Акча фондунан кандай жолдорун билесиң жана алар ичинен кайсы бири сен үчүн макул жана ыңгайлуу? Эмне үчүн?
3. Акча фондунан акча ээсинен башка дагы дагы кимдер кызыкдар болот?
4. Акча фонду түзүп көргөнсүңбү? Акча топтоо оңойбу же кыйын?
5. Кандай убакытта акча каражаттарыны топтоо пайдасыз, балким болушу мүмкүн? Мындай кырдаалда кандай жол туткан туура?
6. Инфляция эмне? Ал эмне үчүн керек?
7. Камсыздоо эмне үчүн? Ал эмне үчүн керек?



Эсте сакта!

- Керектөөчүлөр кирешелери көбөйгөндө анын бир бөлүгүнү топтоого аракеткылышат.
- Топтолгон кирешелер көбүнчө материалдык капиталды көбөйтүүгө сарпталат.
- Топтоонун негизиг душманы – бул акчанын кадырсыздануусу-инфляция;
- Фонд келечекте экономикалык өнүгүү негизи эсептелет.

15-ТЕМА

ЭКОНОМИКАЛЫК ЧЕЧИМ КАБЫЛ АЛУУ

Альтернативдик мүмкүнчүлүктөр (сатып алуу мүмкүн болгон нерселердин аты)	Баалоонун критерийлери (сатып алуунун максатка ыдайыктуулугу, андан келген пайданын критерийлери)					
	Акчанын жетиши	Керектөөнүн бар экендиги	Билим алууга пайдасы	Ден соолукка пайдасы	Үйдөгүлөргө макул келиши	
1. Велосипед						
2. Костюм-шым						
3. Аудиоплейер						
4. Каратэ секциясы						
5. Англис тили курсу						
6....						



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

- Көйгөй:** алсак, атаң туулган күнүңө 100 00 сум акча берди жана сен эмне сатып алсам экен деп, ойлонуп калдың.
- Альтернативдик чечимдер:** алсак, бул акчага «Чечим кабыл алуунун жадыбалы» деп аталган, жогорудагы жадыбалдын саптарында жазылган төмөнкү альтернативдик нерселерди сатып алышың мүмкүн: 1) досундун велосипедин; 2) өзүңө жаңы костюм-шым; 3) аудиоплейер; 4) 6 ай бою акылуу каратэ секциясына катышуу; 5) 3 ай бою акылуу англис тили курсуна катышуу; 6) өзүңө макул болгон дагы башка нерселер. Жадыбалды дептерине көчүрүп ал жана 6-нерсенин да атын акыркы сапка жаз.
- Баалоонун критерийлери:** ар бир нерсени сатып алуудан көрө турган пайда, анын канчалык максатка төп келиши жана керектөөндү канчалык деңгээлде канааттандырганын көрсөткөн критерийлер: «акчанын жетиши», «керектөөнүн бар экендиги», «билим алууга пайдасы» сыяктуу критерийлер жадыбалдын биринчи сабында берилген болсун.
- Ар бир альтернативдик чечимди критерийлер боюнча баалоо:** ар бир чечимди берилген критерийлер боюнча баалап, туура келген чакмактарга: эгерде критерийлер боюнча пикир оң болсо «+», терс болсо «-» белгисин, эгерде оң да, терс да болбосо «0» белгисин, эгерде белгисиз болсо «?» белгисин кой.
- Тандоо:** баалоонун натыйжасы боюнча, кайсы нерсе эң көп оң баа алгандыгын аныкт.

6. Чечиминди жанаша олтурган досуң менен салыштыр. Эмне себептен чечимдер ар түрдүү болуп чыкты?

«Бостон» фермер чарбасынын жетекчиси Камал Абдуллаев өзү жашап турган айылда сүттү иштетүү цехин курууну чечти. Ал чечимдердин пайда болуу себептерин өзүбүзчө талдап көрөлүчү. Албетте, ар бир чечимди кабыл алуудан мурда экономикалык жагдай, ресурстардан пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү терең үйрөнүп чыгышкан. жагдай, ресурстардан пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү терең үйрөнүп чыгышкан.

Экономисттердин тили менен айта турган болсок: Эмне өндүрүү керек? кантип өндүрүү керек? ким үчүн өндүрүү керек? деген суроолорго жооп изделген. Башкача айтканда чечим (мүм- күнчүлүктөрдүн ичинен бирин тандоо) экономикалык тараптан эң ылайык чечим болгон. Абдуллаев мындай чечимди кабыл алуудан алдын ар түрдүү альтернатив мүмкүнчүлүктөрдү абдан салыштырып көрдү. Анын алдында консерва заводу, мөмө шербети өндүрүү, этти кайра кайра иштетүү ишканаларыны куруу мүмкүнчүлүктөрү да бар эле. Бирок ал бардык мүмкүнчүлүктөрдү «канча каржы талап кылынышы», «продукцияга талап бардыгы», «келтирилген киреше жана пайдасы» «мезгилдүүлүгү» сыяктуу критерийлер боюнча экономикалык анализдеп көрдү. Ушул критерийлер жардамында мүмкүнчүлүктөрдү баалайт жана өзү үчүн эң экономикалык макул болгон чечимди кабыл алат-сүт иштеп чыгаруу ишканасыны курууну тандады. Мындай экономикалык чечим кабыл кылуу боюнча иш бир канча көйгөй, альтернатив мүмкүнчүлүктөр, баалоо, тандоо сыяктуу баскычтарда максатка ашырды.

Ар бир чечимдин баалуулугу жана пайдасы өз алдынча жеке адамга жана коомго тийгизген мааниси менен өлчөнөт. Абдуллаевдин цехти куруу жөнүндөгү чечиминин баалуулугу, аны иштетүүнүн натыйжасында, эң мурда, алган кирешеси жана жасаган ишинен канааттануу сезими сыяктуу пайдалуу жагы менен цехти куруу үчүн сарптанган каражаттарын жана колдон чыгарылган мүмкүнчүлүктөрүн өз ара салыштыруу аркылуу аныкталат. Экинчи жактан, бул чечимдин социалдык баалуулугу да этибар алынып, ал кошумча жумушчу орундарын жаратуу, адамдардын сүт продукцияларына болгон керектөөлөрүн канааттандыруу сыяктуу коомго тийгизген пайдасы жана коом тарабынан болгон чыгашалар жана жоготулган башка альтернативдик мүмкүнчүлүктөрдү өз ара салыштыруу аркылуу аныкталат. Ошентип, ар бир адам чечим кабыл алып жатканда, жеке жана коомдук көз караштан ээ болгон укугу жана колдон чыгарган

мүмкүнчүлүктөрүн, сөзсүз түрдө, өз ара салыштырышы керек экен.

Камал Абдуллаев сүттү кайра иштетүү ишканасы курууга чечим кылганда бул чечим, албетте, үнөмдүүлүк менен рационалдуу кабыл алынган. Экинчи жактан, бул чечимди ишке ашыргандан кийин алына турган натыйжа жөнүндө ойлоп көрүлгөн. Бул натыйжа, сөзсүз, өзүнүн эң «чоң», максималдык баалуу пайдага ээ болушу менен ажырап турушу керек. Антпесе мындай чечим кабыл алынбайт болчу. Чындап эле, эгерде Абдуллаев үчүн сүттү иштетүү цехине караганда консерва заводун куруу көбүрөөк натыйжалуу жана пайдалуу болгондо, ал өз чечимин өзгөртмөк. Ушул сыяктуу мамлекет үчүн коллеждерди куруудан көрө натыйжалуу жана пайдалуураак мүмкүнчүлүк болгондо, ал ошол мүмкүнчүлүктү ишке ашыруу жөнүндө чечим кабыл алмак.

Эми мамлекет көлөмүндөгү бир чечим менен таанышып чыгабыз.

Өзбекстан өкүмөтү 2025-жылга келип пахта таласын экспорт кылууну бүткүл токтотууга жана мамлететибиздин өзүндө толук кайта иштөөнү жолго коюуга чечим кылды.

2025-жылга келип мамлекетибизде токуучулук продукциялары иштеп чыгаруунун 2,6 жолу, экспорт көлөмү болсо 4,7 жолу ашыруу, же 7,1 млрд АКШ долларына жеткирүү пландаштырууда.

Пахта талаасы экспорту мамлекетке өтө чоң көлөмдөгү валютасыны алып келет. Бирок экичи тараптан, 1 тонна пахта таласы экспорт кылуудан түшкөн кирешеге караганда аны кайта иштегенде алынуучу токуучулук продукцияны экспорт кылуу бир нече жолу көп киреше келтирет. Ошону эсепке алган абалда өкмөтүбүз ушундай чечим кабыл алган.

Демек, ар кандай экономикалык чечим ал чакан ишкердик даражасында, мамлекет көлөмүндө кабыл алынган болсун, бул чечим кайсыдыр мааниде, өзүнүн рационалдык жана максималдык белгилери менен ажыралып туруусу зарыл экен.



Тапшырма

Мектепте бир жыл окууң үчүн:

а) ата-энең; б) мамлекет болжолдуу канча каржы сарптаганын эсептеп чыккыла.

Мектепте окууңдан:

а) жеке өзүңө; б) коомго кандай пайда барлыгыны аныкта жана жогоруда аныкталган чыгымдар менен салыштыр. Сен бул чыгымдарды актайсыңбы?



Рационалдуулук — кандайдыр ресурстан үнөмдүү пайдалануу касиети.

Максималдуулук — кандайдыр бир көрсөткүч боюнча эң жакшы макул натыйжага жетишүү.



Баалуулуктар!

«Жети өлчөп – бир кес», «Жумуштун өзүнү эмес-көзүнү бил» деген макалдары кандай түшүнөсүң.



БИЛИМИНДИ СЫНАП КӨР!

1. Экономикалык туура чечим кабыл алуунун кандай баскычтарын жана критерийлерин билесиң? Кандайдыр мисалдын негизинде түшүндүрүп бер.
2. Рационалдуу иш жасаган адам дегенде кандай адамды түшүнөсүң?
3. Кечеки күнүндү эртеден кечке чейин кантип өткөргөнүңдү сааттары боюнча көрсөт. Күн бою жасаган ишинди үнөмдүү — рационалдуу уюштурдуңбу? Өткөн күндөн максималдуу пайда алдыбы? Күнүндү үнөмдүү жана жагымдуу өткөрдүңбү?
5. Ушул күндөрдөгү ишмердигиңден өзүңө, үй-бүлөңө жана коомго кандай пайда бар деп ойлойсун?
6. Жеке жана коомдук баалуулугу бири-бирине тескери болгон чечимге мисал келтир жана ага карата өзүңдүн ийгириңди билдир. Элестет базарга кандайдыр кийим сатып алганга бардык. Ал жерде өзүңө.



Эсте сакта!

- Ар бир адамдын жыргалчылыкта жашашы көбүнесе анын туура экономикалык чечим кабыл алышынан көз каранды.
- Ар бир адам чечим кабыл алып жатканда ээ боло турган жетишкендиги менен колдон чыгара турган мүмкүнчүлүктөрүн сөзсүз өз ара салыштырууга тийиш.
- Чечим кабыл алуу (чечимди тандоо) жараяндары баскычтары:
 - а) көйгөйдү аныктоо;
 - б) бардык альтернативдик чечимдерди санап чыгуу;
 - в) баалоонун критерийлерин аныктап алуу;
 - г) ар бир чечимди критерийлер боюнча баалап чыгуу;
 - л) баалоонун натыйжасы боюнча эң жакшы чечимди тандоо.

16-ТЕМА

КЕРЕКТӨӨЧҮЛӨРДҮН УКУКТАРЫ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

- 1-сүрөттөгү жагдайга пикиринди билдир. Кимдики туура? Сатуучунукубу? Кардардыкыбы? Эмне үчүн? Алардын ортосундагы тартышты ким чече алышы мүмкүн?
- 2 жана 3-сүрөттөгү продукциянын этикеткасында кандай маалыматтар берилгендигин аныкта. Бул маалыматтардын кайсы бири сен үчүн маанилүү саналат?
3. Реклама турмушунда кандай орун тутат? 2 жана 3 сүрөттөрдөгү кефир товарыны реклама кылуучу болсоң, сен кандай сөздөрдү пайдаланган болор элең?

Ар бирибиз керектөөчү катары катышабыз. Керектөөчү катары кандайдыр товарды сатып алуу учурунда эмнелерге көңүл бурууга тийишпиз? Керектөөчү катары кандай укуктарга ээбиз? Ушул жана ушуга окшош суроолорго жоопту Ўзбекстан Республикасынын «Керектөөчүлөрдүн укуктарын коргоо жөнүндөгү» Мыйзамынан тапсак болот. Төмөн жакта ошол укуктар жөнүндө кыскача маалымат беребиз:

1. Керектөөчүлөр товар жана аны өндүргөн ишкана жөнүндө төмөнкү ишеничтүү жана толук маалыматты алуу укугуна ээ: товардын тиешелүү сапаттык көрсөткүчтөргө ылайык келишин ырастаган документ; товардын керектөө жана өзүнө мүнөздүү касиеттеринин тизмеси; товардын баасы; товар даярдалган дата; товардан пайдалануунун эрежелери менен шарттары; товардын кызмат (же сактоо) мөөнөтү; өндүрүүчүнүн товардан пайдалануу боюнча кепилдик милдеттенмелери; товарды сактоонун усулдары менен эрежелери.

2. Товар санитариялык-гигиеналык талаптарына жооп берүүгө, адамдын ден соолугу жана айлана чөйрө үчүн коопсуз болууга тийиш.Өндүрүүчү товардын жалпы кызмат мөөнөтү бою товардын коопсуз болушун камсыздоого тийиш.

3. Керектөөчү кемчиликтүү товарды сатып алган болсо, кааласа төмөнкүлөрдү талап кылууга акылуу:

- кемчиликтүү товарды тиешелүү сапатка ээ дал ушундай товарга алмаштыруу;
- башка ушуга окшош товарга,сатып алган баасын тиешелүү эсеп-кысап кылуу жолу менен,алмаштыруу;
- товардын кемчиликтерин өндүрүүчүгө акысыз оңдотуу,же оңдотуунун каражаттарын төлөтүү;
- кемчилиги бар товардын баасын тиешелүү өлчөмдө азайтуу;
- жеткирилген зыянды толук көлөмдө каптоо шарты менен кемчиликтүү товарды өндүрүүчүгө кайтаруу.

4. Керектөөчү бул укуктардан товарды сатып алган күндөн баштап, товардын кемчилиги аныкталган төмөнкү мөөнөткө чейин пайдаланышы мүмкүн:

- кепилдик мөөнөтү, же пайдаланууга жарамдуулук мөөнөтү ичинде;
- кепилдик мөөнөтү, же пайдаланууга жарамдуулук мөөнөтү белгиленбеген товарлар үчүн — 6 ай,козголбос мүлк үчүн — 2 жыл (эгерде келишимде башка узагыраак убакыт белгиленбеген болсо).

5. Керектөөчүнүн талаптары товарды дал ошол өндүрүүчүдөн (сатуучудан) сатып алгандыгын ырастаган тиешелүү документ (мисалы,кассанын чеги, товардын документи) көрсөтүлгөндө гана көрүп чыгылат.

6. Мыйзамда көрсөтүлгөн бул укуктар бузулганда жана жактар келише албаса,сотко же мамлекеттин башка ыйгарым укуктуу органдарына кайрылса болот.

7. Керектөөчүлөрдүн укуктарын коргоо максатында жерлерде коомдук бирикмелерди түзүүгө болот.

Албетте, ар кандай келишим, сатуучу жана керектөөчү ортосундагы келишим да тараптардын ыразылыгы менен ишке ашырылат. Мында керектөөчү күчсүз тарабы деп эсептелет жана анын укуктары бекем корголот. Бирок мыйзамда жекече айтылбаган болсо да, керектөөчүлөр жарандык мыйзамчылыгында келип чыккан катар милдетенмелер да бар. Алар арасында эң негизгилери төмөнкүлөрү: керектөөчүнүн товар (кызмат) үчүн убактыда акы төлөө милдетти; келишимди бекер кылган абалда товарды өз убактында кайтарып берүү милдети; товар өзүнчө, мисалы, атайын буюртма боюнча, атайын өлчөмдө тигилген болсо ал даяр болгондон кийин аны кабыл кылып алуу милдети; сапаттуу товарды алмаштырып берүүнү (башка өлчөмжө түскө) кайтарылган товардын керектөө сапаттары, көрүнүшү, этикеткалары бузулбаган абалда сунуштоо мажбурияты.

Реклама массалык маалымат каражаттарында керектөөчүлөргө товар жөнүндө маалымат берүү аркылуу алардын товарга болгон талабын жогору-

латууга каратылган үгүттөө иш-чарасы.

Рекламанын артыкчылыктары: жарнак керектөөчүлөрдүн таламдарын көздөйт, анткени ал керектөөчүлөргө базардагы баа жана жаңылыктар жөнүндө маалымат берет; реклама көбүнчө баалардын төмөндөшүнө алып келет; реклама атаандашууну кызыктырат, мындан керектөөчүлөр менен жалпы коом утушта болот; рекламадан алынган киреше массалык маалымат каражаттарынын чоң бөлүгүн каптайт; реклама керектөөчүлөр талабынын көбөйүшүнө жана мунун натыйжасында экономиканын өсүшүнө алып келет.

Рекламанын кемчиликтери: реклама кээде керектөөчүлөргө туура эмес кабар берип, чаташтырат; жарнак чоң финансылык каражаттарды талап кылат, бул болсо товарлардын баасын ашырат; керектөөчүлөрдө анчалык зарыл эмес товарларга акча сарптоо каалоосун пайда кылат; массалык маалымат каражаттары реклама берүүчүлөрдөн көз каранды болуп калат, бул алардын эркиндигин чектейт.



Реклама — массалык маалымат каражаттарында керектөөчүлөргө товар жөнүндө маалымат берүү аркылуу алардын товарга болгон талабын жогорулатууга каратылган үгүттөө иш-чарасы.

Товардын штрих коду өзүнө мүнөздүү маалымат булагы болуп, андан товардын кайсы мамлекетте даярдалгандыгын, кайсы ишкана өндүргөндүгүн жана товар жөнүндө башка маалыматтарды билүүгө болот. 13 сандан турган 8710335230431 штрих кодунун алгачкы эки саны 87 — товардын Нидерландияда даярдалгандыгын, кийинки беш сан 10335 -товарды өндүргөн фирманын ошол мамлекетте каттоодон өткөн номерин билдирет. Кийинки беш сан 23043 — товардын өзгөчөлүктөрү жөнүндө маалымат берет. Акыркы сан 1 болсо товар кодунун көзөмөл санынан турат. Товардын штрих кодунун жардамында товардын жасалма, же чыныгы экендигин жөнөкөй арифметикалык эсеп-кысаптар жардамында билип алууга болот.



Товардын штрих коду — товар жөнүндөгү маалыматтарды товардын этикеткасында көрсөткөн сызыктар тизмегинен жана сандардын удаалаштыгынан турган атайын белги.

Мамлекеттер	Коддор	Мамлекеттер	Коддор
АКШ, Канада	00 – 09	Түркия	869
Франция	30 – 37	Россия	460
Германия	400 – 440	Өзбекстан	46 – 47
Япония	49	Улуу Британия	50



Санарип технологиялардын өнүгүшү QR-код аттуу ак квадрат ичине жайгашкан кара квадраттар сүрөттөрдөн турат коддун пайда болушуна алып келди. Мындай сүрөттү соңку учурларда: касса чектеринде, билеттерде, музей жана метролордо, ресторан тамактарында, товар этикеткаларында жана башка нерселерде учратуу мүмкүн.

QR англис тилинде кыскартылган англисче сөз- Quick Response (тез жооп кайтаруу) ну билдирет.

QR –код-бул тийиштүү программалык камсыздоо болгон уюлдуу телефондогу камера аркылуу тез таанып алуучу малыматты берүүчү эки өлчөмдүү штрих-код.

QR-код жөнөкөй штрих кодко караганда анча көп малыматты жеткире алат. Ал ылайык программа сканер жардамында киритилет жана аны жөнөкөй уюлдуу телефон жардамында да окуу мүмкүн.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Керектөөчү укуктарынан кээ бирлерин айтып бергиле. Өндүрүүчү жана сатуучунун кандай укуктары бар? Керектөөчүлөрдүн укуктары коргоого алынып, ага чоң маани берүүсүнүн себеби эмнеде деп ойлойсуң?
2. Керектөөчү катары дүкөндөн кандайдыр нерсе сатып алып жатканында товар жөнүндө кандай маалыматтарды сурап билүүгө укугуң бар?
3. Дүкөндөн кандайдыр нерсе сатып алганыңда берилген чектин сен үчүн кандай мааниси бар?
4. Рекламанын сага пайдасы барбы? Рекламадан ким көбүрөөк пайда көрөт?
5. Кандайдыр товардын кутусунда берилген маалыматтардын толуктугуна талдоо жүргүз.
6. Товардын штрихкоду эмне үчүн керек?
7. Товардын QR коду жөнөкөй штрих-коддон эмнеси менен айырмаланат.



Эсте сакта!

- Керектөөчүлөр укуктары Өзбекстан Республикасынын «Керектөөчүлөрдүн укуктарын коргоо туурасындагы» мыйзамы аркылуу корголот.
- Товардын штрих коду же QR-коду туурасында толук малымат берет.
- Рекламанын оң жана терс тараптары бар.

III ГЛАВАНЫ КАИТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Керектөөчүнүн кандай киреше булактары болушу мүмкүн?
2. Бардык нерсенин ээси — менчик ээси болуунун артыкчылыктары менен кемчиликтерин, оң жана терс жактарын айт.
3. Адамдын экономикалык кадыр-баркы дегенде эмнени түшүнөсүң?
4. Адамдын материалдык жана руханий байлыктары дегенде эмнени түшүнөсүң?
5. Киреше менен байлыктын айырмасын түшүндүр.
6. Кирешелер ар дайым акча түрүндө болобу?
7. Керектөөчүлөр сарптарынын кандай түрлөрү бар?
8. Үй-бүлөлүк бюджет деген эмне?
9. Энгел мыйзамы эмне тууралуу?
10. Кишилер эмне себептен акча каражаттарын топтошот?

В. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге дал келген түшүндүрмөнү таап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| 1. Менчиктештирүү. | 5. Реалдуу киреше. |
| 2. Материалдык капитал. | 6. Номиналдуу киреше. |
| 3. Ишкердиктин пайдасы. | 7. Фонд. |
| 4. Үй-бүлөлүк бюджет. | |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) ишкердиктин натыйжасында алынган киреше;
- б) үй-бүлөнүн белгилүү доордогу киреше булактары жана сарптары берилген финансылык планы;
- г) белгилүү бир доор ичинде өз алдынча жеке адам, же үй-бүлө тарабынан алынган кирешенин саны;
- д) келечектеги керектөөлөрдү канаатандыруу үчүн сакталган акча;
- е) мамлекеттик менчикти өзүмдүк жеке менчикке айландыруу процесси;
- ж) номиналдуу кирешенин белгилүү доордогу бааларга салыштырмалуу мааниси.

В. ТЕСТТЕР

Берилген суроолорго мааниси жагынан эң туура жана толук жоопту белгиле.

1. Туура эмесин тап.

Керектөөчүлөрдүн киреше булактарына эмнелер кирет.

- А. Стипендия, пенсия.
- В. Камсыздандыруу, сактоо.
- С. Эмгек акы, дивиденд.
- Д. Рента, пайыз.

2. Төмөнкү жагдайлардын кайсы биринде менчиктин формасы өзгөрүп жатат?

- А. Карыя уулуна короо жайын мураска калтырды.
- В. Мамлекеттик мекеме балдар үйүнө компьютер белек кылды.
- С. Фермер уюун базарга алып чыгып сатты.
- Д. Алгыровдун короо жайы конфискацияланып, окуучулар үйүнө айландырылды.

3. Мүлккө толугу менен ээлик кылуу укугу деген эмне?

- А. Аны белек кылуу.
- В. Аны сатуу же айырбаштоо.
- С. Андан өзүнүн керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн пайдалануу.
- Д. Жогорудагылардын бардыгы.

4. Кайсы топтогу кирешелер жалаң материалдык байлыктан пайдалануу аркылуу гана алынат?

- А. Ижара, пенсия, дивиденд.
- В. Рента, пайыз, маяна
- С. Пайда, пенсия, дивиденд.
- Д. Рента, дивиденд, пайыз.

5. Үй-бүлөлүк бюджетте ...

- А. жетишсиздик болбоого тийиш.
- В. үй-бүлөлүк сарптар гана белгиленет.
- С. үй-бүлөлүк кирешелер гана белгиленет.
- Д. үй-бүлөнүн белгилүү доорго пландаштырылган киреше булактары жана сарптары белгиленет.

6. Киреше келип чыгат эмгек ресурстары?

- А. Рента.
- В. Пайыздык.
- С. Айлык акысы.
- Д. Пайдалары.

7. Кирешенин төмөнкү түрлөрүнүн кайсынысы гана мамлекет жардам бере алат?

- А. Сыйлык.
- Б. Жумушсуздук акчасы.
- В. Дивиденд.
- Г. Стипендия.

ӨЗ АЛДЫНЧА ИШМЕРДҮҮЛҮК ЭКОНОМИКАЛЫК ПРАКТИКА

Райондо пластмасса буюм өндүрүүчү завод курулат. Бул заводдун жакшы иштөөсү үчүн заводдун жетекчилери эмне үчүн, кандай кылып, ким үчүн өндүрүш керек деген суроого жооп табуусу керек болот. Завод жеке менчик болгондугу үчүн бул суроолорго заводдун кожоюндары жана адистери жооп табуулары керек болот.

Айтмакчы, алар бул суроолорго төмөнкүчө жооп табышты:

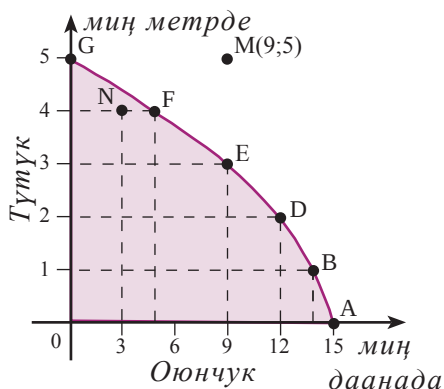
1. Завод пластмассадан оюнчуктар жана суу куурлары өндүрүш керек.
2. Заманбап технологиялар негизинде өндүрүш керек.
3. Район, облус калкы жана экспорт үчүн.

Завод өндүрүш көлөмүн да белгилеп алуусу зарыл болот. Анткени, заводдун кубаттуулугу.

Товарлар	Мүмкүнчүлүктөр					
	A	B	D	E	F	G
Оюнчук (миң даана)	15	14	12	9	5	0
Пластмасса түтүк (миң метр)	0	1	2	3	4	5

Жадыбалда берилген маалыматтар негизинде заводдун күнүмдүк өндүрүш кубаттуулугунун схемасын иштеп чыгабыз. Схемада ар бир иштеп чыгуучу бөлүм боёлуп көрсөтүлөт. Схемада көрүнүп тургандай, завод бир гана оюнчуктан бар болгону 15 миң даана өндүрүп чыгара алат. (А чегит). Завод 1 миң метр куур жана 14 миң даана оюнчук өндүрүп чыгара алышы мүмкүн. (В чекит). Демек, 1 миң метр куур өндүрүш үчүн миң даана оюнчуктан баш тартыш керек

Заводдун өндүрүш көлөмү өндүрүп чыгаруу кубаттуулугун гана белгилей алат. Мисалы, координаталар (9;5) болгон М чекитти схемада белгилейбиз. М чекит өндүрүш кубаттуулугу тармактан сырткары жатат. Ошондуктан, завод 9 миң даана оюнчуктар жана 5 миң метр түтүк өндүрүп чыгара албайт. Анда координаталары (3 ; 4) болгон N чекитин белгилейбиз. N чекити өндүрүлгөн мүмкүнчүлүктөр тармагында жайлашат. Же, завод күнүнө 3 миң даана оюнчук жана 4 миң метр түтүк өндүрө алат.

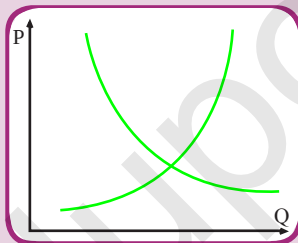


Активдүү ишкердик бизнес аракетин инновацион, заманбап жандашуу, алдыңкы технология жана башкаруу усулдары негизинде курулган экономикалык багыты.

Шавкат Мирзиёев



IV глава. Талап жана сунуш



17-ТЕМА

ТАЛАП ЖАНА ТАЛАП МЫЙЗАМЫ

Продукция аты	1-сатуучу	2-сатуучу	3-сатуучу
Лазер күрүчү	13 500	13 000	14 000
Аланга күрүчү	9 000	8 500	10 000
Нокот	7 500	9 000	7 000
Маш	11 000	12 000	12 500
Ловия	8 000	8 500	7 200



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

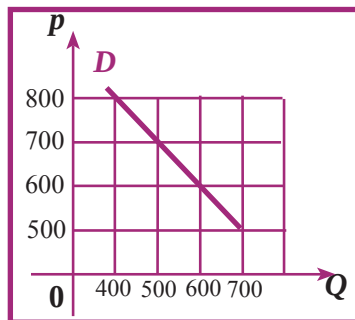
Жогорудагы сүрөттө дыйкан базарындагы кулпунай соода катарынын май айындагы абалы сүрөттөлгөн. Аны көңүл коюп карап чык жана төмөнкү суроолорго жооп бер:

1. Сатуучулардан кайсы бири кайсы товардан көбүрөөк сатып алууну анализ кылып көр. Эмне себептен мындай анализ кылганыңды айт?
2. Сатуучулардан кайсы бири күн боюу эң көп киреше кылды? Суроого жооп берүүдө продукциянын кайсы бири кожолукта көп иштетилүүсүнө көңүл бур.

Товарга болгон талап кардардын белгилүү бир убакыттын ичинде товарды түрдүү бааларда канчадан сатып алуу жөнүндөгү каалоо жана мүмкүнчүлүктөрүн аныктайт. Талаптын саны деп, кардарлардын белгилүү убакыттын ичинде белгилүү баада сатып алышы мүмкүн болгон товардын санына айтылат.

Баасы (р)	Талап (q)
800	400
700	500
600	600
500	700

Кандайдыр товарга болгон талап, адатта, жадыбал көрүнүшүндө туюнтулат. Жадыбалдын негизинде график сызылса, талап сызыгы алынат. Ал үчүн тегиздикте O_p огу вертикалдуу, O_q огу горизонталдуу сызышат. O_p огундагы товардын баасы менен O_q огундагы талаптын саны боюнча тегиздикте аларга дал келген чекиттер табышат. Бул чекиттерди бириктирүүнүн натыйжасында алынган сызык талап сызыгы деп аталат. Талап сызыгы, адатта, «Д» тамгасы — англисче «demand» (талап) сөзүнүн баш тамгасы менен белгиленет. Талап кээде ... көрүнүшүндөгү сызыктуу функция көрүнүшүндө да берилиши мүмкүн.





Талаптын саны — кардарлардын белгилүү убакыттын ичинде белгилүү баада сатып алышы мүмкүн болгон товардын саны.

Талап — товардын баасы менен саны ортосундагы катышта болуп, кардарлардын белгилүү убакыттын ичинде товарды түрдүү бааларда канчадан сатып алуу мүмкүнчүлүктөрүн аныктайт.

Товарга болгон талап товардын баасына байланыштуу жана байланышы жок факторлордун негизинде өзгөрүп турат. Талаптын баага байланышы жок факторлордун таасиринде өзгөрүшүн кийинки сабакта талдайбыз. Бул сабакта товарга болгон талаптын баага гана байланыштуу касиеттери жөнүндө токтолобуз. Бул касиет талап мыйзамында өзүнүн туюнтулушун тапкан: **Башка шарттар өзгөрбөгөн учурда, товардын баасы канчалык төмөн болсо, ага болгон талаптын саны ошончолук көп болот, товардын баасы канчалык жогору болсо, ага болгон талаптын саны ошончолук аз болот.**

Талап мыйзамы талаптын саны баага тескери байланышта экендигин көрсөтөт. Бул касиетти төмөнкү үч фактор боюнча түшүндүрүүгө болот:

1. Киреше фактору. Адамдар товарды арзан баада кымбат баадагыга караганда көбүрөөк сатып алганга аракеттенишет, анткени товар баасынын төмөндөшү керектөөчүлөрдүн сатып алуу жөндөмүн ашырат. Мисалы, базарда эттин басы төмөндөсө, адамдар баштап сатып алып жаткан үй-бүлөнүн керектөө себетиндеги нерселерди азыраак акча сарптап сатып алышат. Натыйжада, акчанын бир бөлүгү ашып калат. Бул акчага кошумча санда дагы эт же башка товар сатып алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушат.

2. Алмаштыруу фактору. Кардарлар баасы жогору болгон товардын анын ордун баскан башка арзан товарга алмаштырышат. Мисалы, жайына керектөөлөрүн алма сатып алып канааттандырылат. Анткени бул учурда алманын баасы апельсин же банандын баасын салыштырмалуу кыйла арзан болот. Ошондуктан кымбат апельсин жана банандын ордун алма басат.

Товардын баасынын өзгөрүшү бул эки факторду келтирип чыгарат жана алардын өз ара таасири натыйжасында товарга болгон талаптын саны калыптанат.

Атайын алынган жеке адамдын бир товарга болгон талабы анын бул товар жөнүндөгү кандай жана канчалык толук маалыматка ээ экендигин көп жагынан көз каранды болот. Чындап эле кандайдыр товарга болгон талаптын күчөшү үчүн товардын сапаттуу чыгарылышынын өзү жетиштүү эмес. Мында товардын сапаттуу чыгарылып жаткандыгы жөнүндөгү маалыматтын керектөөчүлөргө жетип барышы маанилүүрөөк саналат.



Практикалык изилдөө

Ушул практикалык изилдөө үчүн маалымат топтоо 6 айга жакын убакытты өз ичине алат. Эң биринчи үй-бүлөндө кандай мөмө жемиштерди керектилишин жана алар негизинен каерден сатып алып алынышын аныкта.

Ошондон кийин, ар аптанын бир күнүндө мөмө – жемиш дүкөнүндөгү бааларды жазып бар.

Ошол тизмеге үй-бүлөң тарабынан сатып алынган мөмө – жемиштердин өлчөмүн да жазып бар 6 ай убагында топтолгон маалыматтарды иликтеп чык. Анын үчүн талап графигини чийип ал. График боюнча ар аптада сатып алынган ар бир түрдөгү мөмө – жемиштердин өлчөмүн жана баасын точкалар менен белгиле. Андан соң пайда болгон ийри сызык боюнча өз пикириңди жазма түрдө баянда.

1. Кайсы айда кайсы продукцияга талап кескин түрдө күчөп (төмөндөп) кетти. Буга эмне себеп болду деп ойлойсуң?

2. Кайсы айда кайсы продукциянын баасы эң жогору (төмөн) болду. Бул айда ушул продукцияга талап кандай өзгөрдү. Эмне себептен мындай болгон деп ойлойсуң...

3. Баанын жана талап өлчөмүн эң жогору (төмөн) болгондугуна кандай себептер болушу мүмкүн.

4. Графиктан пайдаланып, кийинки 2-3 ай ичинде ушул продукцияларга талап кандай өзгөрүүсү мүмкүндүгүн божомолдоп көр. Божомолунду логикалык тараптан негиздөөгө аракет кыл.

5. Изилдөөнү бекемдөө үчүн дагы эмнелер кылуу зарыл деп ойлойсуң? Ушундай изилденүүлөрдүн кандай пайдасы бар?



Тапшырма

Англис экономисти Роберт Гиффен кызыктуу экономикалык окуянын күбөсү болгон. XIX кылымда Ирландияда ачарчылык учурунда картошканын баасы жогорулашына карабастан аны керектөө ашкан Жакыр адамдардын негизги тамагы болгон картошканын баасынын жогорулашы алардын реалдуу кирешелерин азайткан. Ошол себептүү адамдар салыштырмалуу кымбат болгон азык-түлүк продукцияларын сатып албастан, алардын ордуна картошка сатып алууга аргасыз болушкан. Дагы кандай товарлар ушундай касиеттерге ээ болушу мүмкүн. Жообунду негизде.



Алишер Навоий
(1441 —1501)

Улуу даанышман Алишер Навоий чыгармаларында экономикалык маселелерге чоң орун берген. Навоий соода сатык, кол өнөрчүлүк жана дыйканчылыкка чоң көңүл буруп, аларды мамлекет экономикасынын өнүгүүсүнүн негизи деп аныктаган. Алишер Навоий мамлекеттик ишмер, вазир катары малекеттин экономикалык саясатын өнүктүрүүгө чоң салым кошкон. Анда ал мамлекет экономика жаатында өнүгүүсүнү жана элди сүйгөн, ал үчүн күйгөн болуусу зарыл деген пикирди идеологияны алга сүргөн. Навоий өз доорунун ишкери, чоң мүлк ээси да болгон. Ал өз мүлкүнүн чоң бөлүгүн кайрымдуулук иштерине сарптаган.

Алишер Наваийнин экономикага болгон көз карашы пикирлери «Хилолия», «Бактия», «Махбуб-ул кулуб», «Хотати тойий», «Садди Искандари» чыгармаларында чагылдырылган.



БИЛИМИНДИ СЫНАП КӨР!

1. Товардын кандайдыр баада сатып алууга болгон каалоонун, керектөөнүн өзү гана талап боло алабы? Качан бул каалоо талапка айланат?
2. Талап менен талаптын саны кайсы убакыттын аралыгында каралып жаткандыгынан көз карандабы?
3. Талап менен талаптын саны ортосунда кандай айырма бар?
4. Талап мыйзамын мисалдардын негизинде түшүндүрүп бер.
5. Талаптын саны товардын баасына тескери байланышта экендигин түшүндүргөн үч факторду мисалдар жардамында талда.
6. Товарга болгон талаптын саны төмөнкү жадыбалда берилген. Анын негизинде талап сызыгын түз:

a)

Баа (a), сумда	Талап өлчөмү (ц), тоннада
1000	8
2000	5
4000	2

b)

Баа (a), сумда	Талап өлчөмү (ц), тоннада
800	70
1600	60
2400	50



Муну эсте сакта!

Товардын баасы канчалык төмөн болсо, ага болгон талаптын саны ошончолук жогору болот, товардын баасы канчалык жогору болсо, ага болгон талаптын саны ошончолук аз болот.

18-ТЕМА

ТАЛАПКА ТААСИР ЭТКЕН БАШКА ФАКТОРЛОР



	Самса баасы сумда	Сатылган самсалар саны
1-ай	1700	5000
2-ай	1700	5500
3-ай	1700	6000



	Гумма баасы сумда	Сатылган гуммалар саны
1-ай	1500	5000
2-ай	1600	4500
3-ай	1700	4000



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Товарга болгон талап товардын баасы өзгөрбөгөндө да ар түрдүү факторлордун таасиринде өзгөрүшү мүмкүн. Бул факторлордон бирин төмөнкү мисалда карап көрөбүз:

- I. Мектептин ашканасында түшкү тамакка самса, же гумма сатылат. Самса менен гумма бири-биринин ордун басуучу товарлар катарына кирет. Үч ай бою гумма баасы жогорулады. Самсанын баасы болсо өзгөрүүсүз калды. Жогорудагы жадыбалдарда ошол айларда сатылган гумма менен самсанын саны берилген.
1. Жадыбалда көрсөтүлгөн самсанын баасы менен ага болгон талаптын санына көңүл бур. Самсанын баасы өзгөрбөгөнү менен ага болгон талаптын саны эмне себептен өзгөргөн?
2. Бири-биринин ордун баскан товарлардан биринин баасы жогорулашы натыйжасында экинчисине болгон талап кандайча өзгөрөт экен?
- II. Чогуу пайдаланууга арналган товарларга бирин-бири толуктаган товарлар дейлет. Мындай товарлар жуптугуна автомобиль менен бензин мисал боло алат. Автомобилдин баасы жогоруласа, бензинге болгон талап кандайча өзгөрөт? Мындай касиетке ээ болгон дагы кандай товарларды билесин?

Базарда товарга болгон талаптын өзгөрүшүнө баага байланыштуу болбогон башка факторлор да таасирин тийгизет. Бул факторлор төмөнкүлөр:

Керектөөчүлөр каалоосунун жана жыл сезондорунун өзгөрүшү. Керектөөчүлөр каалоосунун ,жыл сезондорунун өзгөрүшү, моданын өзгөрүшү натыйжасында товарга болгон талап өсүшү жана,тескерисинче, төмөндөшү да мүмкүн.Мисалы, шаар калкынын жайда пальтого болгон талабы азаят.

Базардагы керектөөчүлөр санынын өзгөрүшү. Керектөөчүлөрдүн саны көбөйсө, алардын бир товарга болгон талабы да өсөт жана тескерисинче. Мисалы, шаар калкынын көбөйүшү медициналык кызматка болгон талаптын өсүшүнө алып келет.

Керектөөчүлөр кирешелеринин өзгөрүшү. Адатта,калктын кирешелеринин көбөйүшү менен дээрлик бардык товарларга болгон талап өсөт. Мындай товарлар нормалдуу товарлар деп аталат.Кээ бир товарлар да болуп,аларга болгон талап калктын кирешелеринин азайышы менен өсөт. Мындай товарларды экономисттер төмөнкү категориялуу товарлар деп аташат. Мисалы, калктын кирешелеринин азайышы сапаты төмөн жана эски автомобилдерге болгон талаптын өсүшүнө алып келет.



Нормалдуу товарлар — калктын кирешелеринин көбөйүшү менен ага болгон талап көбөйө турган товарлар.

Төмөнкү категориялуу товарлар — калктын кирешелеринин азайышы менен ага болгон талап өсө турган товарлар.

Жакынкы келечекте керектөөчүлөрдүн кирешелери жана товар баасынын өзгөрүшүнүн күтүлүшү. Эгерде жакынкы келечекте керектөөчүлөр кирешелеринин жогорулашы күтүлүп жаткан болсо,анда алар ошол учурдагы күндөлүк каражаттарын азыраак чектей башташат жана ошол себептүү көбүрөөк товарлар сатып ала башташат жана тескерисинче.

Эгерде жакынкы келечекте кээ бир товарлар баасынын жогорулушы күтүлүп жаткан болсо, анда керектөөчүлөр бул товрлардан көбүрөөк сатып алып, запас үчүн камдоого да урунушат.

Өз ара байланышкан товарлар баасынын өзгөрүшү. Бир товардын баасынын өзгөрүшү экинчи товарга болгон талаптын өзгөрүшүнө алып келиши мүмкүн. Мындай товарлар жубу өз ара байланышкан товарлар деп аталат. Өз ара байланышкан товарларга биз жогоруда сөз кылган бири-биринин ордун баскан (мисалы, гумма менен самса) жана бири-бирин толуктаган (мисалы,автомобиль менен бензин) товарлар мисал боло алат.

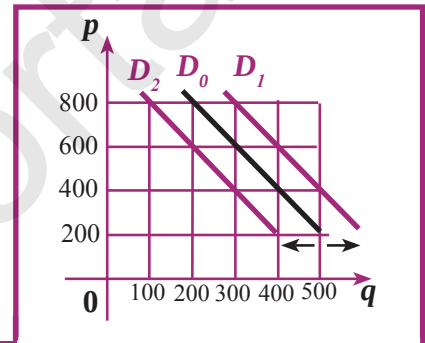


Өз-ара байланыштуу товарлар — биринин наркы өзгөрүүсү экинчисине болгон талаптын өзгөрүүсүнө алып келген товарлар жуптугуна айтылат.

Бири-биринин ордун баскан товарлар — бирдей керектөөлөрдү канааттандырууга багытталган товарлар жубу.

Бири-бирин толуктаган товарлар — чогуу пайдаланууга арналган товарлардын жубу.

Буга байланыштуу болбогон жогорудагы факторлордун таасиринде талап сызыгы абалынын өзгөрүшүн иликтеп көрөлү. Баштапкы учурда товарга болгон талаптын саны 1-жадыбал көрүнүшүндө берилген болуп, ага мүнөздүү талап сызыгы D_0 көрүнүшүндө болсун. Алсак, баага байланыштуу болбогон кандайдыр фактордун таасиринде товарга болгон талап өсүп, 2-жадыбал көрүнүшүн алган болсун. Бул жадыбалдын негизинде талап сызыгынын баш талгыч жана кийинки абалдарын сызсак, анда талап сызыгынын баштапкы D_1 абалдан кийинки абалга өткөндүгүн, башкача айтканда оң жакка жылганын аныктасак болот. Куду ушул сыяктуу бир фактордун таасиринде товарга болгон талаптын 3-жадыбалдагыдай төмөндөшү натыйжасында талап сызыгынын баштапкы D_0 абалдан сол жакка жылып, D_2 абалга өтүшүн көрүшүбүз мүмкүн.



1- жадыбал

Баа, сумда	Баштапкы абалдагы талап өлчөмү, тоннада
400	400
600	300
800	200

2- жадыбал

Баа, сумда	1-абалдагы талап өлчөмү, тоннада
400	500
600	400
800	300

3- жадыбал

Баа, сумда	2-абалдагы талап өлчөмү, тоннада
400	300
600	200
800	100



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Товарга болгон талап кандай факторлордун таасиринде өзгөрүшү мүмкүн?
2. Товарга болгон талап сызыгынын төмөнкү факторлорун таасиринде өзгөрүшүн аныкта: а) калктын санынын өсүшү; б) керектөөчүлөр кирешелеринин төмөндөшү; в) товардын ордун баскан товардын баасынын төмөндөшү; г) толуктаган товар баасынын жогорулашы; л) товар баасынын жогорулашынын күтүлүшү; е) керектөөчүлөр кирешеси жогорулашынын күтүлүшү.



Практикалык изилдөө

Төмөнкү учурда товарга болгон талаптын кандай даражада жана эмне себептен өзгөрүүсүн түшүндүрүп бер?

I. Товардын аты. Кымбат баадагы футбол тобу. Баасы 140 000 сум

1. Бардык керектөөчүлөрдүн түшүмү 20% га өстү.
2. Футбол майданындан пайдалануу акысы эки эсеге өстү.
3. Футбол боюнча дүйнө чемпионаты оюндары телевидение аркылуу көрсөтүлө баштады.
4. Шаарда бир канча теннис корттору курулуп пайдаланууга берилди.
5. Жай жаан-чачындуу келди.

II. Товардын аты: Арзан баадагы футбол тобу. Баасы 30 000сум

1. Бардык керектөөчүлөрдүн түшүмү 20% га өст.
2. Футбол майданындан пайдалануу акысы эки эсеге өстү.
3. Футбол боюнча дүйнө чемпионаты оюндары телевидение аркылуу көрсөтүлө баштады
4. Шаарда бир канча теннис корттору курулуп пайдаланууга берилди.
5. Жай жаан-чачындуу келди.

III. Товардын аты. Велосипед. Баасы 850 000 сум

1. Бардык керектөөчүлөрдүн түшүмү 10% га азайды.
2. Шаардык транспорттон пайдалануу баасы 30% га ашты.
3. Жаштар ортосунда роликтүү конькиде учуу үрп-адатка айлана баштады.
4. Телевидение аркылуу велосипеддин рекламасы тынымсыз көрсөтүлө баштады.
5. Азык- түлүктүн баасы абдан ашып кетти.

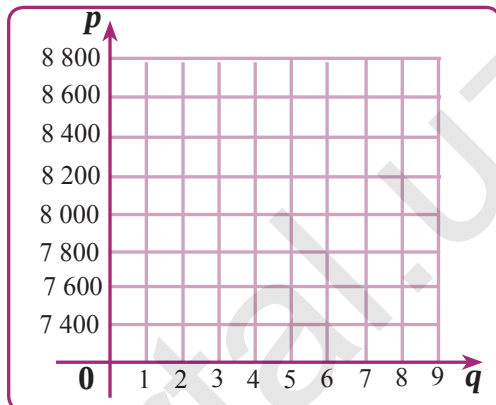
Жогорудагы абалдын ар биринде талап чиймеси кайсы жакка жылышын көрсөтүп бер.



Муну эсте сакта!

Товарга болгон талап баага көз каранды болбогон төмөнкүдөй факторлордун негизинде өзгөрүшү мүмкүн: 1) керектөөчүлөрдүн эстетикасы жана жыл сезондорунун өзгөрүшү; 2) базардагы керектөөчүлөр санынын өзгөрүшү; 3) керектөөчүлөр санынын өзгөрүшү; 4) өз ара жакын товарлар баасынын өзгөрүшү; 5) жакынкы келечекте керектөөчүлөр кирешелеринин жана товар баасы өзгөрүшүнүн күтүлүшү.

Күрүч баасы (р) сумда	Күрүч сунуш көлөмү (q), тоннада
8 800	8
8 600	7
8 400	6
8 200	5
8 000	4
7 800	3



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Андижан дыйкан базарында күрүчтүн баасы 8600 сум. Фергана дыйкан 7200 сум.

1. Дыйкандар кайсы базарга көбүрөөк күрүч алып барып сатууну каалашат? Эмне үчүн?
2. Эмне себептен өндүрүүчүлөр товардын баасы көтөрүлгөндө, аны көбүрөөк өндүрүп сатууга ийкемдүү болушат?
3. Күрүчтүн баасы менен сунуштун саны жөнүндөгү маалыматтар берилген жадыбалдын негизинде тиешелүү чекиттерди координаталар тегиздигинде белгиле жана аларды туташтыр. Алынган сызыкты экономисттер сунуш сызыгы деп аташат.

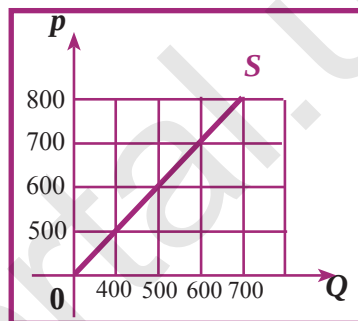
Мурдагы эки сабакта товардын сатылуу көлөмүн кардарлардын көз карашынан талдаган болчубуз. Эми товардын сатылуу көлөмүн сатуучулардын көз карашынан карап чыгабыз.

Товардын сунушу же сунуш сатуучулардын белгилүү бир убакыттын ичинде товарды түрдүү бааларда канчадан сатууга болгон каалоо жана мүмкүнчүлүктөрүн аныктайт. *Сунуштун саны* деп, сатуучулардын белгилүү убакыттын ичинде белгилүү баада сатышы мүмкүн болгон товардын санына айтылат. Сунуш дегенде өзгөчө, менчик сунушту (сатуучунун сунушун) ж.с. сунуштун жалпы көлөмүн (базардагы бардык сатуучулардын жалпы сунушу) кароо мүмкүн. Бирок экономика илиминде, негизинен, анык товарга болгон жалпы сунуш чоңдугу үйрөнүлөт.

Кандайдыр товар сунушу жадыбал көрүнүшүндө туюнтулат. Жадыбал негизинде график сызылса, сунуш сызыгы пайда болот. Сунуш сызыгы «S» тамга англисче «supply» (сунуш) сөзүнүн баш тамгасы менен белгиленет. Сунуш базарда $p=aq+b$, ($a \geq 0$) сызыктуу функция көрүнүшүндө да берилиши мүмкүн.

Баа (p)	Талап (q)
800	700
700	600
600	500
500	400

Товардын сунуш саны анын баасынан көз каранды жана көз каранды эмес факторлордун таасиринде өзгөрүп турат. Сунуштун баага гана байланыштуу касиети сунуш мыйзамында өзүнүн маанисин тапкан: **Башка шарттар өзгөрбөгөн учурда товардын баасы канчалык төмөн болсо, анын сунуш саны ошончолук аз болот, ал эми товардын баасы канчалык жогору болсо, анын сунуш саны ошончолук көп болот.**



Сунуш мыйзамы сунуш санынын баага салыштырмалуу туура байланышкандыгын көрсөтөт, башкача айтканда баа жогорулаганда, сунуш саны да жогорулайт. Талап түшүнчөсү сунуш көлөмүнүн өзгөрүшү иштеп чыгуучунун түрү маалыматтардан кабарларга көп каралат.



Сунуш — товардын баасы менен сунуштун саны ортосундагы мамиле болуп, сатуучулардын белгилүү убакыттын ичинде товарды түрдүү бааларда канча санда сатышы мүмкүн экендиги жөнүндөгү каалоо жана мүмкүнчүлүктөрүн аныктайт.

Сунуштун саны — сатуучулардын белгилүү убакыттын ичинде белгилүү баада сатышы мүмкүн болгон товардын саны.

Адам Смит өзүнүн илимий изилдөөсүндө экономикалык абал эркиндигине өнүгүү фактору катары караган. Анын пикиринче, ар бир базар катышуучусу базарда өз таламдарын коргойт. Жеке таламдары аны жогору даражадагы пайда келтирүүчү ишмердүүлүккө үндөйт. Ушул максатта ал көбүрөөк продукция өндүрүүгө жана аны үчүн азыраак каражат сарптоого аракет кылат. Натыйжада сапаттуу жана арзан товарлар жана тейлөө кызматы базарга чыгарылат жана базардын талабын ашырат. Мындай болсо кардарларга жана бүткүл коомчулукка чоң пайда келтирилет.

Бул жараянды кайсыдыр мамлекет же жак башкарат. Катышуучулардын базардагы эркин иш-аракетин талап жана сунуш шайкештирет. Талап жана сунушту Адам Смит базардын «көрүнбөс колу» деп атаган жана ушул «көрүнбөс кол» базардагы мамилелерди шайкештирет жана катышуучулар иш аракетини башкарып турат деп айтып өткөн.





Тапшырма

1. Өзүң билген дыйкан базарында сатылып жаткан бир айыл чарба продукциясын танда. Бул базар боюнча ушул мезгилде ошол продукцияларга болгон сунушту чамалап сунуш жадыбалы түз. Ал продукция сунушуна кандай факторлор таасир кылышы мүмкүндүгүн жана ал факторлор таасиринде сунуш кандай өзгөрүшүн аныкта.

2. Товар сунушу төмөнкү жадыбалдар көрүнүшүндө берилген. Анын негизинде сунуш чиймесини түз.

а)

Баа (р), сумда	Сунуш өлчөмү (q), тоннада
800	40
1600	50
2400	60
3200	70

б)

Баа (р), сумда	Сунуш өлчөмү (q), тоннада
1000	100
2000	150
3000	200
4000	250



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Сунуш түшүнүгүнүн маанисин мисалдар жардамында түшүндүр.
2. Сунуш өлчөмү эмне?
3. Сунуш ийри сызыгын сызууда кандай маалыматтар керек болот?
4. 2016-жылы Өзбекстанда картошка көп өстүрүлүп базарларда анын баасы кыйла арзан болду. 2012-жылы күзүнө келип болсо, картошканын баасы аябай кымбаттап кетти. Мунун себеби эмнеде деп ойлойсуң?
5. Эгерде жүгөрү баасынын жакынкы келечекте жогорулашы күтүлүп жаткан болсо, анда анын базардагы сунуш саны кандайча өзгөрөт?
6. Сунуш мыйзамын мисалдар жардамында түшүндүрүп бер?
7. Адам Смит тарабынан базардын «көрүнбөс колу» түшүнүгү кандай экономикалык жараяндарга карата иштетилет? Бул түшүнүктүн мазмуну эмнеде?



Муну эсте сакта!

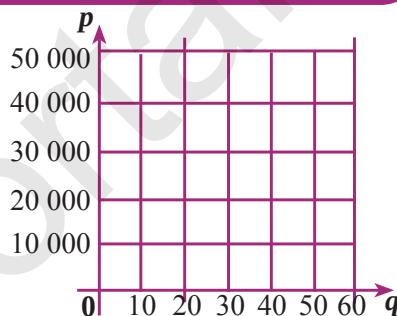
- Товардын баасы канчалык төмөн болсо, анын сунуш саны ошончолук аз болот, ал эми товардын баасы канчалык жогору болсо, анын сунуш саны ошончолук көп болот.
- Базарды үйрөнүүдө талап түшүнүгү менен бир убакта сунуш түшүнчөсү да өтө зарыл.
- Талап жана сунушту А. Смит базарды «көрүнбөс кол» деп атаган жана базар ошол «көрүнбөс кол» аркылуу башкарылууда.

20-ТЕМА

СУНУШКА ТААСИР КӨРСӨТКӨН БАШКА ФАКТОРЛОР



Чайнектин баасы (p), сумда	Чайнектин сунуш саны (q), миң даана
30 000	10
40 000	30
50 000	60



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Чыны буюмдар базарындагы чайнектин сунушу жогорудагы жадыбалда берилген. Жадыбалдан пайдаланып, чыны буюмдардын сунуш сызыгын түз.
2. Арзан чыны чийки заты өлкөбүздө өндүрүлчү болду. Мындай жагдай чыны буюмдар базарында кандай өзгөрүүгө алып келет? Эми чайнек көп өндүрүлөбү, же азбы? Чайнектин сунуш сызыгы кандайча өзгөрөт? Бул өзгөрүүнү график түрүндө көрсөт.
3. Базарга чоң санда Кытайда иштелген арзан чайнектер алып келинди жана көптөгөн сатуучулар аларды сата башташты. Мындай жагдай чыны буюмдар базарында кандай өзгөрүүгө алып келет? Чайнектин сунуш сызыгы кандайча өзгөрөт? Бул өзгөрүштү график түрүндө көрсөт.

Товардын сунушу товардын баасынан көз каранды эмес төмөнкүдөй факторлордун негизинде да өзгөрүшү мүмкүн:

1. Ресурстар бааларынын өзгөрүшү. Эгерде ресурстардын баасы жогоруласа товар өндүргөндөрдүн сарптары көбөйөт. Баштап алар белгилүү сандагы акчаларын сарптап, белгилүү санда товар өндүрүп жаткан болушса,

эми бул акчага мурдагыдан азыраак товар өндүрө алышат. Ушундайча базарда товар сунушу азаят.

2. Өндүрүү технологиясынын өзгөрүшү. Технологиянын өзгөрүшү, адатта, товарды өндүрүү үчүн сарпталган каражаттарды азайтат, ал эми өнүмдүүлүктү болсо жогорулатат. Ошол себептен товардын сунушу көбөйөт.

3. Мамлекет тарабынан өндүрүүчүлөргө салынган салыктардын жана артыкчылыктардын өзгөртүрүлүшү. Салыктар көбөйсө, товарга сарпталган каражаттар да көбөйөт. Ошол себептүү товардын сунушу азаят жана тескерисинче.

4. Баа өзгөрүшүнүн күтүлүшү. Эгерде базарда товар баасынын жогорулашы күтүлүп жаткан болсо, анда сатуучулар товарларын азыр арзан баада саткандан, кийинчерээк кымбат баада сатканды каалашат. Натыйжада товардын сунушу азаят жана тескерисинче.

5. Базардагы сатуучулар санынын өзгөрүшү. Мында товардын сунушу да өзгөрөт.

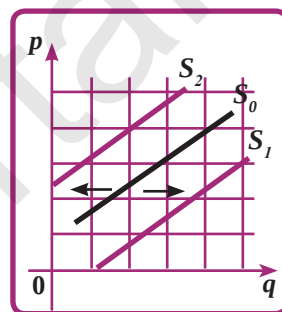
6. Пайда алуунун башка булактары. Көпчүлүк товар иштеп чыгаруу менен канааттанбайт. Алар башка түрдөгү товарлар иштеп чыгарды жана пайда алышты. Ушул пайданын бир бөлүгүнү сарп кылууну да сунуштун өсүүсүнө алып келет же тескерисинче инвестициянын чоң бөлүгү башка товарлар иштеп чыгарууда сарптап жиберилиши сунуштун төмөндөшүнө алып келиши мүмкүн.

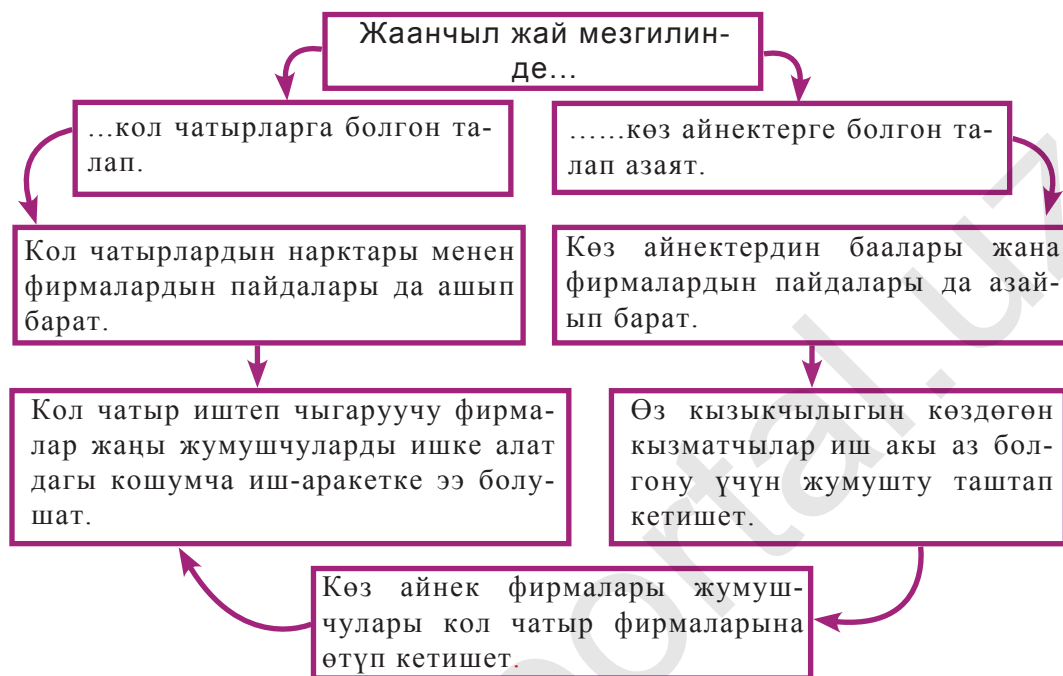
7. Башка товарлар баасы. Көбүнчө башка товарлар баасынын өзгөрүүсү да көрүлүп жаткан товардын сунушуна таасир этүүсү мүмкүн. Бул факторлордун таасиринде эгерде сунуш көбөйсө, сунуш сызыгы (S_0) оң жакка жылат (S_1), эгерде сунуш азайса, сунуш сызыгы сол жакка жылат (S_2).

Базарда талап көптөгөн факторлор таасиринде өзгөрүүсү мүмкүн. Талаптын өзгөрүүсүнө базардагы сунуштун өзгөрүүсү менен жооп берилет. Ал үчүн кимдердин четтен аралашуусу же пландаштыруусу шарт эмес. Ал үчүн базар катышуучуларынын таламдарын көздөп ишмердүүлүк көрсөтүүсү жетиштүү.

Бул жерде базар катышуучулары дегенде бир гана фирмалар эмес, балким өндүрүштө жоопкер болгон ишчилер да көздө тутулат. Фирмалар талабы пайданы көздөсө, ишчилердин таламы чоңураак иш акы алуу болуп саналат. Ушундай таламдар сунуштун өзгөрүү механизмин аракетке келиртүүчү күч болуп саналат.

Базарда сунуштун талап даражасына байланыштуу өзгөрүү механизмини кандайдыр мисал жардамында көргөзмөлүү түрдө түшүндүрүү мүмкүн.





Бирок бул жараян базарда жаңы фирмалар кирип бааны өз «табигый» даражасына түшүргөнүнө чейин уланат.



ТАПШЫРМА

Классташтарыңа сабактан бош убакта иштөө мүмкүнчүлүгү бар экендигин айт. 4 саат жумуш үчүн кандай эмгек акы белгиленгенде, алар бул жумушка макул экендиктерин, башкача айтканда жумушчу күчтөрүнүн наркын аныктап, сунуш жадыбалын жана сунуш сызыгын түз. Жадыбал түзүп жатканда кандайдыр маянага макул болгон жумушчунун андан да көп маянага иштеши мүмкүндүгүн эсепке ал.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Сунушка таасир кылган, баадан көз каранды эмес кандай факторлорду билесиң? Алардын сунушка таасирин мисалдар жардамында түшүндүр.
2. Макарондун сунуш сызыгы жыл башындагы жагдайга салыштырмалуу: а) солго; б) оңго жылса, бул эмнени билдирет? Бул өзгөрүш жогоруда келтирилген 5 фактордун кайсыларынын таасиринде пайда болушу мүмкүн?
3. «Лаззат» кондитердик фабрикасына заманбап технологиялык жабдуулар орнотулду. Бул кондитердик товарлардын сунушуна кандайча таасир көрсөтөт?

4. Мамлекет тарабынан кандайдыр товарды өндүрүүгө артыкчылык берилип, салыктар азайтырышса, бул товардын сунушу кандайча өзгөрөт?
5. Талаптын өзгөрүүсүнө базар кандай өзгөрөт?
6. Сунуштун талап көлөмүнө караштуу түрдө өзгөрүшүнө кандай усул таасир этет?
7. Саябан (Зонтик) жана көз айнектер сунуштарынын өзгөрүү механизми сүрөттөлгөн схеманы түшүндүрүп бер.



Улуу ойчул мамлекеттик ишмер жана окумуштуу Захириддин Мухаммад Бабурдун экономика жана социалдык тармактарда жүзөгө ашырган иштери жана билдирген ой-пикирлери батыштын көптөгөн окумуштууларынын алкышына татыктуу болгон. Бабур, айныкса салык жана акча саясаты тармагында иштерди жүзөгө ашырган. Анын эркиндештирүү Бабурдун дайыма көңүлүндө болгон. Бабур жана Бабурийлер доорунда тышкы соода же башка мамлекеттер менен экономикалык карым-катнаштар күчөтүлгөн жана чоң иштер жүзөгө ашырылды. Бабурдун экономикалык көз караштары анын чыгармалары «Бабурнама»да жана «Мубайин», «Закот жөнүндөгү чоң китеп» чыгармаларында өз таасын тапкан. Бабурдун экономика тармагындагы иштери анын кийинки муундары, айныкса, Хумаюн (1508-1556) жана Акбаршах (1542-1605) доорунда улантылган.



МУНУ ЭСТЕ САКТА!

- Товардын сунуш баасына байланыштуу болбогон себептер да өзгөрүүсү мүмкүн.
- Талап өзгөрүүсүнө базар сунушунун өзгөрүүсү менен жооп берет. Буга четтен кимдир аралашуусу шарт эмес.
- Товар сунушунун өзгөрүшүнө: ресурс бааларынын өзгөрүүсү; иштеп чыгаруу технологияларынын өзгөрүүсү; мамлекет тарабынан иштеп чыгаруучуларга салынган салыктар жана артыкчылыктардын өзгөрүшү; базарда сатуучулар санынын өзгөрүшү; баа өзгөрүлүшүнүн күтүлүшү; пайда алуунун башка булактары; башка товарлар бааларынын өзгөрүүсү таасир этүүсү мүмкүн.
- Талап жана сунушту А. Смит базардын «көрүнбөс колу» деп атаган жана базарды ошол «көрүнбөс кол» башкарып турат, деп айтып өткөн.

21-ТЕМА

ТОВАРДЫН БАЗАРДЫК БААСЫ

Ар күнү эртең менен Ташкент шаарынын «Хислат» мааласинде шаарга жакын жердеги чарбалардан алып келинген сүт жана сүт продукцияларынын базарчасы иш жүргүзөт. Сүт саткандар жана аны сатып алган эл менен суроо-жооп өткөрүүнүн атыйжасында бир күндүк жеке талап менен жеке сунуштун төмөнкү жадыбал көрүнүшүндө экендиги аныкталды.

Сүт баасы, сумда	Сатып алуучулардын жеке талаптары өлчөмү, литрде										Сүткө болгон күндүк талап өлчөмү, литрде
	Абдуллаев	Бурханов	Давронов	Эргашев	Фармонов	Гуламов	Хайдаров	Илхомов	Жураев	Камолов	
4 000	2	4	3	6	3	5	2	4	3	4	
4 200	2	3	3	6	2	4	1	4	3	3	
4 400	0	2	2	4	0	1	0	3	3	3	
4 600	0	2	2	3	0	1	0	3	2	2	

Сүт баасы сумда	Сатуучулардын жеке суроолору өлчөмү, литрде			Базар боюнча сүткө болгон күндүк сураныч өлчөмү, литрде
	1- сатуучу	2- сатуучу	3- сатуучу	
4 000	0	10	10	
4 200	6	15	10	
4 400	11	20	15	
4 600	16	25	20	



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Берилген жадыбал боюнча базарчадагы күндүк сүткө болгон талап менен сунушту аныктап, акыркы мамычаларды толтур.
2. Сүттүн баасы 4000 сум болгондо базарчадагы талап менен сунуштун саны канчаны түзөт?
3. Эгерде мамлекет тарабынан сүттүн баасы 4000 сум кылып туруктуу белгиленсе, кандай жагдай пайда болот? Канча литр сүт жетпей калат?
4. Сүттүн баасы 4 400 сум болгондо базарча боюнча талап менен сунуштун

саны канчаны түзөт?

5. Эгерде сүттүн баасы 4 400 сум кылып туруктуу белгиленсе, кандай жагдай пайда болот? Канча литр сүт ашып калат?
6. Сүттүн баасы 4 200 сум болгондо базарчадагы талап менен сунуштун саны канчаны түзөт?
7. Бул учурда ар эки жак сатуучу жана карыдарларды канааттандыруучу баа, сенин оюңча, канча сум болуусу керек деп ойлойсуң?

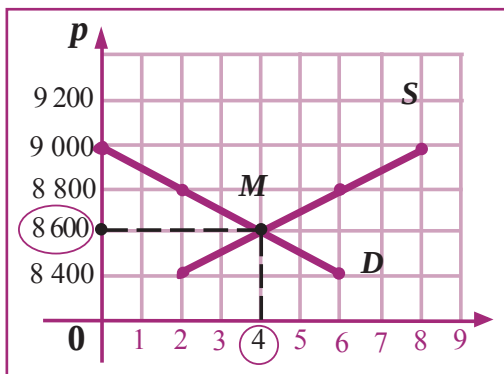
Товардын базардык баасы кандайча аныкталат? Базар экономикасы шартында товардын базардык баасы ага болгон талап менен сунуш санынын өз ара катышына карай аныкталат.

Белгилүү болгондой, кандайдыр товарга болгон базардын талабы базардагы бардык кардарлардын жалпы пикири болуп, товардын баасы түрдүүчө болгондо аны сатып алуу каалоосун жана мүмкүнчүлүктөрүн туюнтат. Куду ушуга окшош товардын базардагы сунушу базардагы бардык сатуучулардын жалпы пикири болуп, товардын баасы түрдүүчө болгондо аны сатуу каалоосун жана мүмкүнчүлүктөрүн туюнтат. Анда эки жактын тең — кардарлар менен сатуучулардын пикири жана каалоолору качан үстү-үстүнөн түшүшүн иликтеп көрөлү. Алсак, күрүчтүн базардагы талап жана сунушу төмөнкү жадыбалда берилген болсун. Жадыбалдын негизинде талап жана сунуш сызыктарын бир координаталар тегиздигинде сызсак, төмөнкү чиймени алабыз.

Алынган кайчыга окшош сүрөттөлүш америкалык белгилүү окумуштуу экономист Альфред Маршаллдын урматына «Маршалл кайчысы» деп аталат.

Күрүчтүн баасы 8 600 сум болгондо күрүчкө болгон талап менен сунуштун саны өз ара барабар болуп, 4 тоннаны түзөт. Мындай жагдайда сатуучулар тарабынан сунушталган 4 тонна күрүчтүн бардыгы 8600 сум баада кардарлар тарабынан сатып алынат жана мындай жагдай кардарлар үчүн да, сатуучулар үчүн да макул келет.

Күрүчтүн баасы (p), сумда	Күрүчкө болгон талаптын саны (q_D), t	Күрүчтүн сунуш саны (q_S), t
9 000	0	8
8 800	2	6
8 600	4	4
8 400	6	2



Товарга болгон талап менен сунуштун саны барабар болгон учурдагы товардын баасы *тең салмактуу баа*, же *товардын базардык баасы* деп аталат. Базардык баага дал келген талаптын (же сунуштун) саны тең салмактуулук саны деп аталат. Жогоруда көрүлгөн базардагы күрүчтүн тең салмактуу баасы, башкача айтканда базардык баасы 8 600 сумду, тең салмактуулук саны болсо 4 тоннаны түзөт. Талап жана сунуш сызыктарынын кесилишүү чекити (М чекити) *тең салмактуулук чекити* деп аталат. М чекитинин координатасы тең салмактуу бааны, абсциссасы болсо тең салмактуулук санын билдирет.



Тең салмактуулук саны — товардын базардык тең салмактуу баасына дал келген талаптын (же сунуштун) саны.

Товардын базардык (тең салмактуу) баасы — базарда товардын талап саны сунуш санына барабар болгондогу баасы.

Алсак, базарда туруктуу баа 8 400 сум белгиленген болсун. Анда базарда күрүчкө болгон талаптын саны 6 тоннаны, сунуш болсо 2 тоннаны түзөт. Демек, сунуш кылынган 2 тонна күрүч бат эле сатылып, кардарлардын дагы 4 тонналык талабы канаатандырылбай калат, башкача айтканда продукциянын жетишсиздиги пайда болот. Базардагы мындай жагдайга жетишсиз базар жагдайы дейилет.

Тескерисинче, базарда күрүчтүн баасы 8 800 сум белгиленген болсо, күрүчкө болгон талаптын саны 2 тоннаны, сунуш болсо 6 тоннаны түзөт. Натыйжада, сунушталган күрүчтүн 2 тоннасы гана сатып алынып, 4 тоннасы ашып калат. Базардагы мындай жагдайга толук базар жагдайы дейилет. Көрүнүп тургандай, жогорудагы эки учурда тең базарда салмактуулук жок. Ошол себептүү базарда баалардын жогорудан мындай туруктуу белгилениши максатка ылайыктуу эмес. Эгерде базарда ар дайым бир түрдүү баалардагы талапка ээ товарлар өлчөмү ушундай баадагы сунуш кылынып жаткан товарлар өлчөмүнө барабар болсо базардын бул көрүнүшү базар тең салмактуулугу деп аталат. Мындай базар экономика илиминде тең салмактуу базар деп жүрүтүлөт.



Туруктуу баалар — базарда мамлекет тарабынан туруктуу белгиленген, базардын баасынан айырмаланган баа.

Жетишсиз базар — товардын сунуш саны ага болгон талаптын санынан төмөн болгон базар.

Жетиштүү базар — товар сунуш саны ага болгон талаптын санынан жогору болгон базар.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Талап жана сунуш базарда өз ара кандай тең салмактуулукта болот?
2. «Маршалл кайчысы» деп эмнеге шарттуу ат берилген?
3. Жетишсиз базар жагдайын түшүндүр жана ал качан пайда болот?
4. Тең салмактуулук өлчөмү эмне?
5. Толук базар жагдайын түшүндүр жана ал качан пайда болот?
6. Товардын базардык, же тең салмактуу баасы деп эмнеге айтылат жана ал кандайча аныкталат?
7. Базардагы кандай жараян «тең салмактуу базар» деп жүргүзүлөт?



Көнүгүү

Товарга болгон талап жана сунуш жадыбалда берилген.

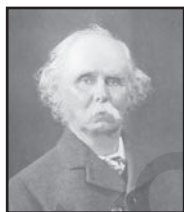
1. Алардын негизинде талап жана сунуш сызыктарын түз.

2. Чиймеден товардын базардык баасы менен тең салмактуулук санын аныкта.

3. Мындай жагдайда базарда канча сумдук товар сатылышын эсепте.

Товардын баасы (p), сумда	Товарга болгон талаптын саны (q_D), данада т	Товардын сунуш саны (q_S), т
400	200	20
500	150	60
600	100	100
700	50	140

8. Көнүгүүдө сүрөттөлгөн жагдайда товардын баасы 400 сум кылып белгиленсе, базарда кандай жагдай пайда болот? Баа 700 сум кылып белгиленсе, сечи?



Алфред Маршалл
(1842—1924)

Алфред Маршаллдын эң негиги экономикалык идеясы сунуш жана талаптын өз-ара таасири базар баасынын калыптанышына алып келет деген ойдо болду.

Маршалл сунуш жана талапка жаңыча назар менен карай алды. Ал сунуш менен талап базар баасынын калыптандыруу жолунда бирдикте аракет кылууну көрө билди ал экономикалык теорияга математиканы йрөнд. жана "Маршалл кайчысы" деп аталган графикти сүрөттөдү.

"Көп убактарда базарда сатуу үчүн канчалык көп нерселер келтирилсе, алардын өз кардарын ала турган баасы ошончолук төмөн болот"

(Алфред Маршалл)

22-ТЕМА

ТАЛАП ЖАНА СУНУШ МЫЙЗАМДАРЫНА ТИЕШЕЛҮҮ ПРАКТИКАЛЫК КӨНҮГҮҮЛӨР

1. Тең салмактуу бааны талап жана сунуш жадыбалы аркылуу аныктоо. Алсак, товардын базардагы талап жана сунушу төмөнкү жалпы жадыбал аркылуу берилген болсун:

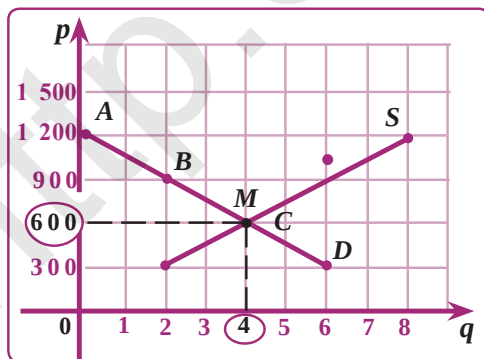
Товардын баасы (p) сумда	Товарга болгон талаптын саны (q_D), даана	Товардын сунуш саны (q_S), даана
1 200	0	8
900	2	6
600	4	4
300	6	2

Жадыбалдан товардын тең салмактуу баасын аныктоо үчүн талап менен сунуш тун саны барабар болгон сапты табуу жетиштүү. Биз көрүп жаткан жадыбалда бул үчүнчү сап болуп, товардын баасы 600 сум болгондо, талап менен сунуштун саны бирдей болуп жатат. Демек, 600 сум товардын базардык, башкача айтканда тең салмактуу баасы болуп, мында товардын тең салмактуулук саны 10 даананы түзүүдө.

Эгерде мамлекет тарабынан товардын баасы туруктуу 300 сум кылып белгиленсе, анда сунушталган 2 бирдик товардын бардыгы кардарлар тарабынан бат эле сатып алынып, базарда $6-2=4$ бирдик товарга жетишсиздик пайда болот.

2. Тең салмактуу бааны талап жана сунуш жадыбалдарынын жардамында талап жана сунуш сызыктарын түзүү аркылуу аныктоо.

Жогорудагы жадыбалдын негизинде талап сызыгында жаткан чекиттерди аныктайбыз. Талап жадыбалынын биринчи сабындагы 1200 жана 0 сандарына талап сызыгынын (0; 1200) чекити, экинчи сабындагы 900 жана 2 сандарына талап сызыгынын B(2; 900) чекити, үчүнчү сабындагы 600 жана 4 сандарына талап сызыгынын C(4; 600) чекити, төртүнчү сабындагы 300 жана 6 сандарына талап сызыгынын D(6; 300) чекити дал келет. Бул чекиттердин координата тегиздигиндеги ордуларын белгилейбиз. Аларды туташтырып, талап сызыгын алабыз. Сунуш сызыгы да куду ушуга окшош түзүлөт. Эгерде бул графиктер бир координата тегиздигинде түзүлсө, сүрөттөгү фигура алынат.



Бул графиктердин кесилишүү чекити тең

салмактуулук чекити болуп эсептелет. Биздин мисалда бул М чекитинен турат. Бул чекиттин биринчи координатасы (абсциссасы) тең салмактуулук санын, экинчи координатасы (ординатасы) тең салмактуу бааны билдирет. Бул жерде товардын базардык баасы, башкача айтканда тең салмактуу баасы 600 сумду, ал эми тең салмактуулук саны болсо 4 бирдикти түзөт.

3. Талап жана сунуш функциялары жардамында тең салмактуу бааны аныктоо.

Айтсак, базарда товарга болгон талап жана анын сунушу $q_d=400-p$ жана $q_s=2p+100$ функциялар көрүнүшүндө берилген. Бул жерде, p -товар баасы (сумда); q_d -товарга болгон талап өлчөмү (миң даанада); q_s -товар сунушу өлчөмүнүн (миң даанада). Товардын тең салмактуулук баасын жана тең салмактуулук өлчөмүн тап.

Чыгаруу. Тең салмактуулук баасы болуусу үчүн

$$q_d=q_s \Rightarrow 400-p=2p+100 \Rightarrow 3p=300, p=100 \Rightarrow q=400-p=300.$$

Демек, товардын тең салмактуулук баасы 100 сум, тең салмактуулук өлчөмү эсе 300 даанага барабар.



Көнүгүүлөр

1. Төмөндө берилген талап менен сунуш жадыбалдары негизинде талап жана сунуш графиктерин көрүп жана да товардын базар баасын аныкта. Базарда ушул товар баасы 1800 сум кылып катуу белгиленсе, кандай абал жүзөгө келет? 1000 сум кылып белгиленсечи?

Товар баасы сумда (p)	Сунуш өлчөмү тоннада (q_s)	Товар баасы сумда (p)	Талап өлчөмү тоннада (q_d)
2 200	2 000	2 200	0
1 800	1 500	1 800	500
1 400	1 000	1 400	1 000
1 000	500	1 000	1 500

2. Базарда товарга болгон талап: $q_d=-4p+800$, сунуш болсо $q_s=p+100$ функциялары менен берилген. Товардын базардагы тең салмактуу баасын жана тең салмактуулук санын тап.

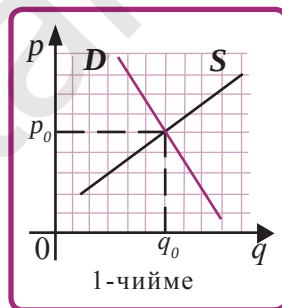
3. Базарда товарга болгон сунуш $q_s=2p+4\,000$ функция менен берилген. Талап функциясы $q_d=kp+30\,000$ жана товардын аралык басы 10 000 сум болсо, сунуш жана талап чиймелерин сыз.

**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

Өткөн сабактарда товарга болгон талап жана анын сунушу негизинде базарда товардын баасы кандайча калыптанышын иликтеген элек. Эми талап, же сунуш баадан көз каранды эмес факторлордун таасиринде өзгөргөндө, товардын базардык баасы жана тең салмактуулук саны кандайча өзгөрүшүн иликтөөгө алабыз. Иликтөөнү төмөнкү жагдайлардын негизинде жүргүзөбүз.

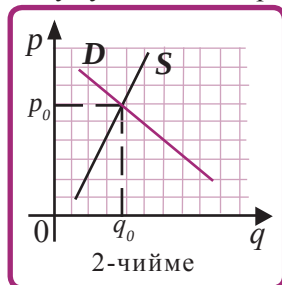
1-жагдай. Калктын «Matiz» жеңил автомобилдин сатып алууга болгон талабы жана машина базарындагы ушул маркадагы автомобилдердин сунуш сызыктары 1-чиймеде берилген. Алсак, мамлекет калкынын кирешелери ашкан болсун:

1. Калктын кирешелеринин көбөйүшү таасиринде бул автомобилге болгон талап кандай өзгөрөт?
2. Мунун натыйжасында талап сызыгы кайсы жакка карай жылат? Талап сызыгынын кийинки көрүнүшүн сыз.
3. Чиймеден автомобилдин жаңы тең салмактуу баасын белгиле. Автомобилдин баасы жогоруладыбы, же төмөндөдүбү?
4. Чийме боюнча калктын автомобилди сатып алуу көлөмүнүн чоңойгонун, же азайганын аныкта.
5. Жогорудагы пикирлердин негизинде калктын кирешесинин өзгөрүшү натыйжасында товардын базардык баасы жана тең салмактуулук санынын өзгөрүшү жөнүндө жыйынтык чыгар.



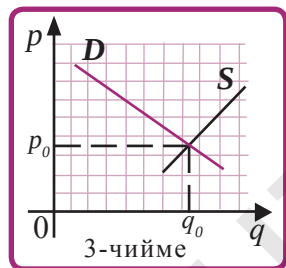
2-жагдай. Эрте жаздагы пальтого болгон талап жана сунуш сызыктары 2-чиймеде берилген болсун.

1. Жаз келиши менен пальтого болгон талап кандайча өзгөрөт?
2. Мунун натыйжасында талап сызыгы кайсы жакка карай жылат? Талап сызыгынын кийинки көрүнүшүн сыз.
3. Чиймеден пальтонун жаңы тең салмактуу баасын белгиле. Пальтонун баасы жогоруладыбы, же төмөндөдүбү?
4. Чийме боюнча калктын пальтону сатып алуу көлөмүнүн чоңойгонун, же азайганын аныкта.
5. Жогорудагы пикирлер негизинде жыл сезондорунун өзгөрүшү натыйжасында товардын базардык баасы жана тең салмактуулук санынын өзгөрүшү жөнүндө жыйынтык чыгар.



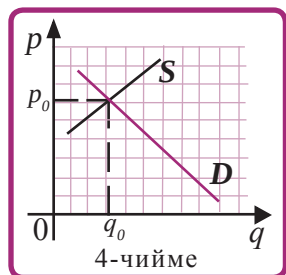
3-жагдай. Салыктар жогорулабастан мурда товарга болгон талап жана сунуш сызыктары 3-чиймеде берилген.

1. Товар өндүрүүчүлөргө карата салыктардын жогорулашы товардын сунушуна таасирин тийгизеби, же талабынабы?
2. Салыктын жогорулашы натыйжасында товардын сунушу кандайча өзгөрөт?
3. Мунун натыйжасында сунуш сызыгы кайсы жакка карай жылат? Талап сызыгынын кийинки көрүнүшүн сыз.
4. Чиймеден товардын жаңы тең салмактуу баасын белгиле. Товардын баасы жогоруладыбы, же төмөндөдүбү?
5. Чийме боюнча товар өндүрүүчүлөргө карата салыктардын жогорулашы натыйжасында тең салмактуулук санынын, башкача айтканда сатып алуу көлөмүнүн чоңойгонун, же азайганын аныкта.
6. Жогорудагы пикирлердин негизинде товар өндүрүүчүлөргө карата салыктардын жогорулашы натыйжасында товардын базардык баасы жана тең салмактуулук санынын өзгөрүшү жөнүндө жыйынтык чыгар.



4-жагдай. Базарда Хива килемдеринин башталгыч абалдагы талап жана сунуш сызыктары 4-чиймеде берилген.

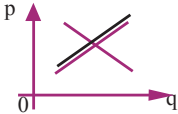
1. Килем фабрикасында өнүмдүүлүгү жогору болгон жаңы технологияга негизделген токуу станогунун орнотулушу талапка таасирин тийгизеби, же сунушкабы?
2. Мунун натыйжасында товардын сунушу чоңоёбу, же азаябы?
3. Мында сунуш сызыгы башталгыч абалдан кайсы жакка жылат? Сунуш сызыгынын кийинки көрүнүшүн сыз.
4. Чиймеден товардын жаңы тең салмактуу баасын белгиле. Товардын баасы жогоруладыбы, же төмөндөдүбү?
5. Жаңы технологияны колдонуунун натыйжасында тең салмактуулук санынын чоңойгонун, же азайганын аныкта.
6. Жаңы технологияны колдонуунун натыйжасында товардын тең салмактуу баасы жана санынын өзгөрүшү жөнүндө жыйынтык чыгар.



КӨНҮГҮҮ

1. Берилген жадыбалда түркүн-түмөн товарлар базарындагы жагдайлар сүрөттөлгөн. Ошол маалыматтардын негизинде талап жана сунуш сызыктарынын абалы кандайча өзгөрүшүн аныкта жана жадыбалдын үчүнчү мамычасына сыз.

Көрсөтүлгөн факторлордун таасиринде тең салмактуу баа жана тең салмактуулук санынын чоңоюшун, же азайышын жадыбалдын төртүнчү мамычасына дал келген стрелкалар менен көрсөт.

Товар базары	Жагдай	Чиймелер	Тең салмактуу баа жана өлчөмдүн өзгөрүшү
Үлгү: Балмуздак	Көптөгөн фирмалар балмуздак иштеп чыгарууга киришти		$P \downarrow Q \uparrow$
Тери куртка	Теринин баасы ашты		$P \uparrow Q \downarrow$
Дептер	Окуучулардын жайкы каникулу башталды		$P \downarrow Q \uparrow$
Трамвай транспорт кызматы	Бензиндин баасы ашты		$P \downarrow Q \uparrow$
Чыны идиштер	Чыны заводдору жаңы, өнүмдүү технологияны колдоно баштады		$P \uparrow Q \downarrow$

- Төмөнкү факторлор талап жана сунуштун кайсы бирине таасирин тийгизишин аныктап, алардын таасиринде товардын базардык баасы кандайча өзгөрүшүн талда жана чийменин жардамында негиздеп көрсөт:
 - калктын санынын өсүшү;
 - ресурстардын баасынын өзгөрүшү;
 - керектөөчүлөрдүн кирешелеринин азайышы;
 - товардын ордун баскан товар баасынын төмөндөшү;
 - мамлекет тарабынан өндүрүүчүлөргө карата салыктар менен артыкчылыктардын өзгөртүрүлүшү;
 - толуктоочу товар баасынын жогорулашы;
 - товар баасынын жогорулашынын күтүлүшү;
 - базардагы сатуучулар санынын өзгөрүшү.
- Жогоруда келтирилген б) жана г) факторлор товарга болгон талап жана сунушка бир убакыттын өзүндө таасир кылса, товардын базар баасы кандай өзгөрүшүнү иликте жана чийме жардымында негиздеп бер.

IV БАПТЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Товарды бир баада сатып алууга болгон каалоонун, керектөөнүн өзү гана талап боло алабы? Качан бул каалоо талапка айланат?
2. Талап өлчөмүнүн товар баасына тескери болгондугун түшүндүр жана мисалдар жардамында талда.
3. Талап жана талап өлчөмү ортосунда кандай айырмачылык бар?
4. Товарга болгон талап кандай факторлор таасиринде өзгөрүшү мүмкүн?
5. Бири-биринин ордун басуучу жана толтуруучу товарлар жубуна экиден мисал келтир жана жообунду негизде.
6. Сунуш түшүнүгүнүн маанисин мисалдар жардамында түшүндүр.
7. Сунуш өлчөмү кандай факторлор таасиринде өзгөрүшү мүмкүн? Мисалдар келтир.
8. Жетишсиз жана тоюнган базар абалдары кандай пайда болот?
9. Товардын базар жана тең салмактуулук баасы кандай аныкталат?
10. Талап жана сунуш өзгөрүүсүнүн базар баасына таасирин түшүндүр.

Б. ТАПШЫРМАЛАР

Төмөндө алгач терминдердин аттары, соң алардын түшүндүрмөлөрү берилген. Ар бир терминге туура келген түшүндүрмөнү тап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | | |
|--------------------|--------------------------|-------------------------|
| 1. Талап өлчөмү. | 4. Сунуш өлчөмү. | 6. Сунуш. |
| 2. Талап. | 5. Товардын базар баасы. | 7. Тоюнган базар. |
| 3. Жетишсиз базар. | | 8. Тең салмактуу өлчөм. |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) белгилүү убакыт ичинде сатуучулардын белгилүү баада сатуулары мүмкүн болгон товардын өлчөмү;
- б) белгилүү убакыт ичинде кардарлардын белгилүү баада сатып алуулары мүмкүн болгон товар өлчөмү;
- в) базарда товардын тең салмактуу баада сатылуу өлчөмү;
- г) белгилүү бир убакыт ичинде кардарлардын белгилүү баада сатып алуусу мүмкүн болгон товар өлчөмү;
- д) товардын сунуш өлчөмүнүн ага болгон талап өлчөмүнөн төмөн болгон базар;
- е) белгилүү бир убакыт ичинде сатуучулардын товарды түрдүү бааларда канчадан сатып алуу мүмкүнчүлүктөрүн аныктай турган, товардын баасы жана өлчөмү ортосундагы мамиле;
- ж) товардын сунуш өлчөмүнүн ага болгон талап өлчөмүнөн жогору болгон базар;
- з) талап өлчөмүнүн сунуш өлчөмүнө барабар болгондогу баа;

C. TECTEP

Берилген суроого мазмуну жагынан эң туура жана толук жоопту белгиле.

- 1. Базарда бензиндин баасы 3 эсе көтөрүлсө, анда автомобилдердин баасы...**
А. көтөрүлөт. В. көтөрүлүшү да көтөрүлбөстүгү да мүмкүн.
С. өзгөрбөйт. Д. төмөндөйт.
- 2. Товар өндүрүү үчүн зарыл боло турган ресурстардын баасы өзгөргөндө...**
А. сунуш өлчөмү өзгөрөт. В. талап өлчөмү өзгөрөт.
С. товарга болгон талап өзгөрөт. Д. товардын сунушу өзгөрөт.
- 3. Товарга болгон талап жана сунуштун бир убакыттын ичинде азайышы эмнеге алып келет?**
А. Тең салмактуу баанын төмөндөшүнө.
В. Тең салмактуу баанын көтөрүлүшүнө.
С. Тең салмактуу өлчөмдүн көбөйүшүнө.
Д. Тең салмактуу бааны да, тен салмактуу өлчөмдүн да азайышына.
- 4. Товардын баасы көтөрүлгөндө...**
А. сунуш өлчөмү көбөйөт. В. сунуш өлчөмү азаят.
С. сунуш көбөйөт. Д. сунуш азаят.
- 5. Төмөнкү факторлордон кайсы бири талапка таасир этпейт?**
А. Товарды керектөөчү калктын санынын өзгөрүшү.
В. Керектөөчүлөрдүн кирешелеринин өзгөрүшү.
С. Базарга товардын көп өлчөмдө келтирилиши.
Д. Товардын баасын көтөрүлүшүн күтүлүшү.
- 6. Балмуздакка болгон талап сызыгынын сол тарапка жылышы кайсы фактор таасиринде пайда болушу мүмкүн?**
А. Калктын кирешесинин өсүшү. В. Балмуздак баасынын азайышы
С. Балмуздак сунушунун азайышы. Д. Кыш мезгилинин келиши.
- 8. Сунуш өлчөмү — бул белгилүү убакыт ичинде...**
А. кардарлардын белгилүү баада сатып алышы мүмкүн болгон товар өлчөмү.
В. сатуучулардын өндүрүшү мүмкүн болгон товар өлчөмү.
С. сатуучулардын белгилүү баада сатуулары мүмкүн болгон товар өлчөмү.
Д. сатуучулар тарабынан базарга келтирилген жалпы товар өлчөмү.

Базар эканомикасынын талабы ушундай, ресурс жана мүмкүнчүлүктөрдөн пайдалануу мүмкүнчүлүгү, башкача айтканда иш- аракет майданы баарына барабар болуусу керек. Жеке бийликке эч ким акылуу эмес.

Шавкат Мирзиёев



V глава. Атаандашуу жана базар эканомикасы





«Кафолат-сервис» устаканасы

**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

Айталы, сен «Кафолат-сервис» устаканасынын ээсисин. Шаарчада сенин ишканандан башка дагы автомобилдерге техникалык кызмат көрсөтүүчү «Автосервис», жана «Авто-Уста» өзүмдүк ишканалары да ишмердик жүргүзөт. Ортоңордо дайыма атаандашуу болуп, ар бир ишкана көбүрөөк кардарларга ар түрдүү ыңгайлуулуктарды сунуш кылат.

Төмөндө келтирилген жагдайларда сен өз беделиңди сактап калуу үчүн кандай жол туткан болор элең? Чечиминди негизде.

1-жагдай. «Автосервис» кичи устаканасы кардарларды өзүнө тартуу үчүн автомобилге кызмат көрсөтүү акысын 10% га түшүрдү. (Бул абал экономикада баалар жагынан атаандашуу, деп аталат).

2-жагдай. «Авто-Уста» ишканасы жергиликтүү радио жана телевидение аркылуу өз реклама жана жарыяларын баштап жиберди.

3-жагдай. Жакында шаарчада «УзДЭУавто» орток ишканасы жаңы техникалык кызмат түйүнүн ачты. Бул ишканалар ортосунда кардарлар үчүн күрөш — атаандашууну күчөтүп жиберди. «УзДЭУавто» орток ишканасынын түйүнүндө орнотулган жаны станоктор эмгек өндүрүмдүүлүгүн жана ремонттоо сапатын ашырды. Түйүндө кардарларга 6 айлык кепилденген кызмат көрсөтүү жарыяланды.

Ресурстардын жетишпестиги натыйжасында базар катышуучуларынын кызыкчылыктары өз ара кагылышат жана алардын ортосунда өз ара күрөш — *атаандашуу* пайда болот. Ар бир сатуучу көбүрөөк товар сатыш, көбүрөөк пайда алуудан кызыкчылык көрөт. Алардын бул кызыкчылыктары базарда кагылышат жана сатуучулар ортосунда атаандашуу пайда болот. Өндүрүүчүлөр чийки заттар жана башка ресурстарды мүмкүн болушунча арзан сатып алууга

аракеттенишет. Алардын кардар катарындагы бул кызыкчылыктары ресурстар базарында өз ара кагылышат. Натыйжада, өндүрүүчүлөр ортосунда күрөш — атаандашуу пайда болот.

Атаандашууну башкача *конкуренция*, деп да аташат. Конкуренция сөзү болсо латынча «*conspicuentia*» сөзүнөн келип чыккан болуп, «кагылышуу», деген маанини билдирет. Атаандашуу экономикалык ишмердикти сактап калуу максатында сатуучу жана өндүрүүчүлөрдү бар болгон мүмкүнчүлүктөрүн ишке салууга, кардарларды өзүнө тартуу үчүн түрдүү рекламалардан пайдаланууга чакырат. Атаандашуу чөйрөсүнүн пайда болушу үчүн төмөнкү шарттар болушу керек:

- базарда өндүрүүчү фирмалар жана кардарлардын көп болушу;
- фирмалар белгилүү бир товар өндүрүүгө адистешкен болушу;
- товардын базар баасына эч кайсы фирманын таасир өткөзө албастыгы;
- башка атаандашчу фирмалардын базарга кириши үчүн эч кандай тоскоолдуктардын болбостугу.

Базардагы атаандаштык белгилүү мыйзам жана эрежелер аркылуу тартипке салынат. Ушул максатта мамлекет атайын мыйзамдар кабыл кылат, эрежелер иштетип чыгат. Орнотулган мыйзам жана эрежелер негизинде алып барылып жаткан атаандаштык таза атаандаштык, орнотулган мыйзам жана эрежелерге терс алып барылуучу атаандаштык болсо адилетсиздик атаандаштык деп жүргүзүлөт.



Атаандашуу — базар катышуучулары таламдарынын кагылышуусунан пайда болгон өз ара күрөш.

Базарда атаандашуучу өз атандашын жеңүү үчүн түрдүү усулдардан пайдаланат. Баа ортосундагы атаандашуу атандашуучулуктун эң негизги түрү. Мында бир фирма өз товарына экинчи фирмага карата төмөн баа белгилөө менен ошол продукцияга ээ болуп башка фирмалардан көбүрөөк продукция сатууга умтулат. Баасыз атаандашууда болсо фирма продукциясы сапатыны жакшылайт, күчтүү реклама кылуу аркылуу баа менен байланыштуу болбогон факторлор аркылуу базардын башка катышуучулары менен атаандашат.



Баалар аркылуу атаандашуу — товардын баасын төмөндөтүү, же жогорулатуу аркылуу атаандаштарга таасирин тийгизүү.

Бааларсыз атаандашуу — товардын баасын өзгөртпөстөн анын сапатын жакшыртуу, рекламаны күчөтүү сыяктуу факторлор аркылуу атаандаштарга таасирин тийгизүү.

Бир товардын сатуучулары кардарларды өзүнө тартуу жана көбүрөөк пайда алуу максатында өз ара атаандашышат. Мындай атаандашуу, айрыкча товардын сунуш өлчөмү ага болгон талап өлчөмүнөн көп болгондо аныгыраак

белгилүү болот. Базарда ушул товарлардан керегинен көп өлчөмдө сунуш кылынат. Товарлар текчелерде өтпөй туруп калат. Бул абалда сатуучулар товарлардын баасын түшүрүү, рекламаны күчөйтүү, товардын сапаты, дизайны жана кардарларга соода кызмат көрсөтүүнү жакшылоо сыяктуу жолдор менен өз ара атаандашышат. Сатуучулар өз ара атаандашышканда товардын баасы түшөт. Мындай атаандашуудан кардарлар жана жалпысынан алганда бардык керектөөчүлөр кызыкчылык көрүшөт.

Кардарлар да белгилүү товарды сатып алуу үчүн өз ара атаандашышат. Мындай атаандашуу, айрыкча товардын сунуш өлчөмү ага болгон талап өлчөмүнөн аз болгондо айкыныраак көрүнөт. Базарда товардын аз өлчөмдө сунуш кылынышы товар жетишсиздигин пайда кылат. Товарды сатып алуу үчүн кардарлар кезек күтүп калышат. Кезектердин пайда болушу болсо кардарлардын өз ара атаандаштыгынан дарек берет. Мындай атаандашуу таасиринде баалар көтөрүлөт, товардын сапаты түшөт, кызмат көрсөтүү болсо начарлайт.



БУЛ ЖӨНҮНДӨ ОЙЛОП КӨР!

1997-жылда АКШ юстиция министрлигинин жанындагы антимонополия комитети белгилүү Microsoft фирмасын эркин атаандашуу эрежелерин бузгандыкта айыптап сотко берди. Фирма дүйнөнүн көптөгөн мамлекеттеринде колдонулуп жаткан Windows-95 операцион системасына өзүнүн жаны компьютер программаларын бекем байлап койдү. Себеби, башка фирмалардын программалары да алардан сапаты жагынан калышпайт болчу. Муну менен Microsoft фирмасы атаандашуунун кайсы принцибин бузган, деп ойлойсун?

«Ким ашты» соодасы – сатуучу же атайын ортомчу фирма тарабынан уюштурулган соода оюну. «Ким ашты» соодасында эмне, каерде, качан, кандай башталгыч баада сатылышы кардарларга алдындан жарыяланат. Товарды сатып алуу ниети болгон кардарлар аукционго катышуу төлөмүн төлөгөндөн кийин, жарыя кылынган күнү белгиленген жайда алар катышуусунда аукцион башталат. Аукциончу ар бир аукционго коюлган товар анын көлөмүн жана башталгыч баасын жарыялайт. Ошондон кийин, кардарлар аларга мурдатан берилген номерди көтөрүп товарды жогору баада сатып алуу ниети бардыгын үн чыгарып айтат. Аукциончу ар бир бааны үн чыгарып үч жолу айтып санай баштайт. Бул убакта кимдир дагы

да жогорураак бааны айтса, саноо дагы башкадан баштайт. Соода эң жогору баада сатып алмакчы болгон жеке кардар аныкталганга чейин улантылат.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Атаандашуу экономикага терс таасир көрсөтөт, анткени атаандашуу себептүү көп фирмалар сынат, бардыгынын тынчы бузулат, бир тегиз жүрүп жаткан ишмердик өзгөрөт, фирмалар бири-бирине душман болуп калышат, жалпысынан айтканда, көбүрөөк пайда алуу максатында адамдар эмнелерге кол урушпайт. Сен бул пикирге эмне дейсиң?
2. Эмне себептен, базар экономикасы шартында атаандашуусуз экономика өнүкпөйт?
3. Төмөнкүлөр өз тармактарындагы атаандаштары менен кандай жолдор менен атаандашышат: а) эт Жетиштирип жаткан фермердик чарбалар; б) эркектер көйнөгүн сатып жаткан фабрика; в) ар түрдүү кызматтар көрсөтүп жаткан банктар.
4. Өндүрүүчүлөр (сатуучулар) ортосундагы атаандашуу натыйжасында керектөөчүлөр кандай пайда көрүшөт? Мисалдарда түшүндүр.
5. Атаандашуу жараянында сатуучулар товардын баасын эмненин эсебине төмөндөтүшөт?
6. Чыныгы эмес (митаамдык) атаандашуу усулдарына мисаддар келтир.
7. Борборлошкон пландуу экономикада эмне үчүн атаандашууга зарылдык болбойт?
8. «Ким ашты» соодасын кандай атаандашуу түрүнө киритүү мүмкүн?



Муну эсте сакта!

- Базар катышуучуларынын өз кызыкчылыктары үчүн өз ара күрөшү базарда атаандашуу чөйрөсү пайда болушуна алып келет.
- Атаандашуусуз базар экономикасынын болушу мүмкүн эмес.
- Сатуучулар ортосундагы атаандашуу товар баасынын төмөндөшүнө, кардарлар ортосундагы атаандашуу болсо товар баасынын көтөрүлүшүнө алып келет.



Тапшырма

Өзүң билген базарда сатуучулар ортосундагы атаандашууну күзөт жана күзөтүүлөрүңдүн натыйжасын классташтарың менен пикир алмаштыр.

**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

Сен шаардагы бардык автобус парктарын бириктирип, шаар боюнча жалгыз «Асилбек» өзүмдүк транспорт фирмасын түздүң. Ушундай жол менен фирмандын шаар калкына автобус транспорту кызматы көрсөтүү боюнча жеке монополист беделине ээ болуп калды. (Монополия – грекчеде «жалгыз сатамын», деген маанини билдирет).

Сен бул фирманын ээси катарында төмөндө келтирилген жагдайларда кандай чечимди тандаган болоор элеч? Өз чечимиңди негиздеп бер.

1-жагдай. Шаар айлана-чөйрөнү коргоо комитетинин пикири боюнча, автобус билети баасынын жогору кылып белгилениши, шаарда өздүк транспорт каражаттарынын көбөйүшүнө алып келет. Бул болсо шаар абасынын дагы да булганышына себеп болот. Ошол себептүү сенден жол акысын азайтууну сурап жатат. Сенин бул суроого жообуң кандай болот?

2-жагдай. Автобус айдоочуларынан бири сени менен атандашууга бел байлады. Ал эски бир автобус сатып алып, жүргүнчүлөрү эң көп багытта кызмат көрсөтө баштады. Анын бул аракетине сен кандай жооп берген болоор элеч?

3-жагдай. Сенин атыңа көптөгөн арыз каттары келе баштады. Аларда автобустар кечигип аракеттенип жаткандыгы, кызмат сапатынын төмөндүгү жана ал даалай ыңгайсыздыктар келтирип жатканы, жалданган айдоочулар жүргүнчүлөр менен жакшы мамиледе болбой жатканы жөнүндө айтылган. Сен арыз каттарына жооп иретинде кандай чараларды көргөн болоор элеч?

Мурдагы темада атаандашуу жана пайда болушу үчүн зарыл шарттар жөнүндө сүйлөшкөн болчубуз.

Өркүндөгөн атаандашуу базарына мисал иретинде айыл чарба продукцияларын саткан базарларды, күндөлүк керектөө товарларын саткан чекене соода дүкөндөрүн көрсөтүүгө болот. Бул базарларда товардын белгилүү түрү абдан көп

сатуучулар тарабын сатылат. Ал жерде баа эркин болуп, эч кандай сатуучу баанын үстүнөн көзөмөл жүргүзө албайт. Ошондой эле бул базарларга кирүүдө тоскоол жок жана каалаган учурда каалаган сатуучу бул жерде өз ишин баштаса болот.



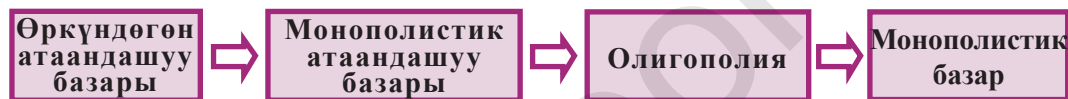
Өркүндөгөн атаандашуу базары — белгилүү товардын түрү абдан көп сатуучулар тарабынан сатылган, башка сатуучулардын кириши оңой жана баалар эркин болгон базар.

Адатта, кемден-кем базарлар өркүндөгөн атаандашуу базары касиеттерине ээ болушат. Базарлар кандайдыр деңгээлде монополиялашкан болот.



Монополия (грекчеде «жалгыз өзүмсатамын» деген маанини билдирет) – белгилүү товардын түрү жалгыз сатуучу тарабынан сатылган, башка сатуучулардын кириши өтө кыйын болгон базар абалы.

Базарлар монополдошуу даражасы боюнча, төмөнкү удаалаштыкта жайгашкан төрт түргө бөлүнөт:



Монополиялык атаандашуу базары деп бири-бирине окшош, бир түрдүү товарлар абдан көп сатуучулар тарабынан сатылган, башка сатуучулардын кириши оңой жана сатуучулар тарабынан товардын баасына белгилүү көзөмөл орнотууга мүмкүн болгон базарга айтылат. Мындай базардын түрүнө мисал иретинде тейлөө кызматтары базарын, жалпы тамактануу түйүндөрүн, бут кийим базарлары сыяктууларды көрсөтүүгө болот.

Олигополия — бир топ ири фирмалардын монополиялык базары. Бул базарда баалар бир топ фирмалар тарабынан көзөмөлгө алынат жана ага башка сатуучулардын киришине белгилүү тоскоолдуктар болот. Республикабыздагы уюлдуу телефон байланышы кызматы, суусундуктар базары, балмуздак базары сыяктуу базарлар олигополияга мисал боло алат.

Өркүндөгөн монополиялык базарларда монополист — сатуучу баанын үстүнөн толук көзөмөл жүргүзөт. Кардарлардын тандоо мүмкүнчүлүктөрү жок болгондуктан, алар товарды монополист белгилеген баада сатып алууга аргасыз болот. Монополист базарда жалгыз бийлик жүргүзгөндүктөн, аны товардын сапаты, өндүрүшкө жаңы технологияларды колдонуу, аны өркүндөтүү сыяктуу көйгөйлөр ойлондурбайт. Кыскасы, монополиялык базардын болушу керектөөчү кардарлардын чөнтөгүнө зыян жеткирип гана калбастан, ошондой эле экономиканын өнүгүшүнө да тоскоол болот.



Монополиялык атаандашуу базары — бир түрдөгү товарлар абдан көп сатуучулар тарабынан сатылган, башка сатуучулардын кириши үчүн оңой жана сатуучулар тарабынан товардын баасына белгилүү көзөмөл жүргүзүүтө мүмкүн болгон базар.

Олигополия — бир топ ири фирмалардын монополиялык базары.

Мамлекеттик мааниге ээ болгон кээ бир өндүрүү тармактары атайын монополдоштурулган болот. Мындай монопол ишканалар жана тармактар — табигый монополиялар, деп аталат. Табигый монополияларга, темир жол кызматы, багыттар боюнча жүрө турган автомобилдерде жүргүнчү ташуу кызматы жана авиация транспорту, телефон-телеграф байланышы, электр энергетика тармагы, газ жана суу камсыздоо кызматы сыяктуу бир канча ишканаларды мисал кылып келтирүүгө болот. Табигый монополиялар мамлекет тарабынан тартипке салынып турат. Алар үчүн баалардын эң жогору даражасы белгиленип, баалардын көтөрүлүшү жана кызматтардын азайып кетишине мамлекет тарабынан жол коюлбайт.



БИЛЕСИҢБИ?

Өзбекстанда 2018-жылдын натыйжалары боюнча 140 табигый монополия бардыгы расмий жарыяланды. Бул 2017-жылдагыга караганда мындай монополиялар 8 ге азайганын билдирет.

Табигый монополия абалы- бул белгилүү тармак же багыттын ушундай атаандашуу болбогон абалы, анда керектөөчүлөрдүн талаптары атаандашуу бар болгондогуга караганда жакшыраак тейленет.

Бирок азыркы реформалар натыйжасында кээ бир ири компаниялар, мисалы табигый монополия статусундагы ишканалар да ыкчамдаштырылып жатат жана бираз менчиктештирилип жатат. Мисалы, Өзбекстан Республикасы Президентинин указына көрө «Өзбекстан аба жолдору» авиакомпаниясын бир канча компанияларга бөлүп жиберүүгө чечим кылынды.



Табигый монополия — мамлекеттик мааниге ээ болгон кээ бир өндүрүү же кызмат көрсөтүү багыттары жана тармактарынын атайын монополдоштурулгандыгы.

Өлкөбүздө Өзбекстан Республикасы Монополияга каршы күрөшүү комитети түзүлгөн. Анын милдети экономикадагы монополияны жокко чыгаруу, ишкердүүлүк жана атаандашууну колдоп-кубаттоодон турат.

Республикабызда атаандашууга шарттар түзүү жана монополияларга каршы күрөшүү базар реформаларынын маанилүү жактары болуп эсептелет.

Атаандашууну өнүктүрүүгө каратылаган Президент указдары, өкмөттүн чечимдери чыгарылган жана мыйзамдар кабыл алынган. Негазинен, «Монополистик ишмердикти чектөө жөнүндөгү» мыйзамга ылайыктуу базарда сатуучу фирмалардын:

- атайын товарлардын жетишсиздигин пайда кылуу;
- баалар үстүнөн өз көзөмөлүн орнотушу;
- башка атаандашчу фирмалардын базарга кирип келишине тоскоолдук кылуу сыяктуу ишмердиктерине тыюу салынган.

Бул мыйзамды бузгандар үчүн атаандашына жеткирген зыянын каптоо, айып төлөө жана адилетсиз жол менен табылган пайдадан ажыратуу сыяктуу экономикалык жазалар белгиленген. экономикалык жазалар белгиленген.



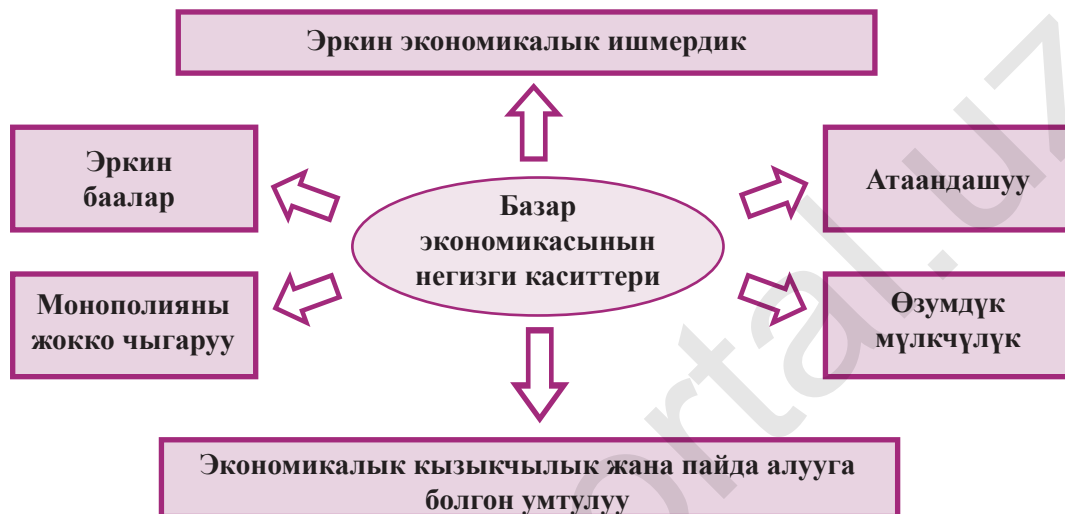
БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Монополистик атаандашуу базары өркүндөгөн атаандашуу базарынан кайсы касиеттери менен айырмаланат?
2. Монополиянын олигополиядан айырмасы эмнеде?
3. Эмне үчүн базарда монополия пайда болот?
4. Монополиянын кандай экономикалык зыяндары бар?
5. Монополияга каршы мыйзамдуулук эмне үчүн пайда болгон?
6. Табигый монополияларга мисалдар келтир.
7. Республикабыздын базар экономикасына өтүшүндө монополияга каршы мыйзамдардын кандай мааниси бар?
8. Сенин оюңча кайсы тармактарда мамлекет монополиясы сактап калынганы, кайсы тармактарда монополиянын таптакыр болбогону макул? Эмне үчүн?
9. Төмөндө санап өтүлгөн багыттардын кайсы биринде монополия, олигополия, монопол атаандаштык жана таза атаандаштык бар болуусу мүмкүн: а) самолёт куруучулук б) минералдык суу өндүрүү д) бут кийими өндүрүү е) автомобиль куруучулук ф) кондитер продукциялары өндүрүү г) уюлдуу байланышы кызматы х) нан даярдап сатуу.



Муну эсте сакта!

- Таза атаандаштык базарында соодагерлер көп жана базарга жаңы соодагерлер кирүүсүнө эч кандай тоскоолдук болбойт.
- Монополия шартында базарда соодагерлердин базарга кирүүсү үчүн жасалма тоскоолдуктар болот.
- Монополиялаштыруу даражасына карап базарлар таза атаандаштык базары монополистик атаандаштык базары, олигополистик базар, таза монополиялык базарлар түрүнө бөлүнөт.



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Жогорудагы чиймеден пайдаланып, төмөнкү суроолорго жооп берүүгө аракет жаса:

а) базар экономикасында өзүмдүк мүлкчүлүк жана эркин экономикалык ишмердиктин мааниси кандай? б) Базар экономикасы шартында, базар катышуучуларынын экономикалык кызыкчылыкка, пайда алууга болгон умтулуусу, каалоосу канчалык маанилүү болот? в) атаандашуунун базар экономикасы шартындагы орду эмнеде? г) эмне себептен базар экономикасы монополияны жокко чыгарат?

Базар экономикасы шартында «Эмне өндүрүү керек?», «Кандай өндүрүү керек?», «Ким үчүн өндүрүү керек?» — деген суроолорго, негизинен базар жооп берет. Ошол себептүү бул системаны базар экономикасы, деп аташат.

Базар экономикасынын эң негизги өзгөчөлүктөрүнөн бири — бул өзүмдүк мүлкчүлүк жана ага негизделген эркин экономикалык ишмердик. Базар экономикасы шартында ар түрдүү мүлк формалары: өзүмдүк, коомдук жана мамлекеттик мүлктөр бар болуп, алар тең укуктуу өнүгөт. Өндүрүү каражаттарынын көпчүлүк бөлүгү өзүмдүк жеке адамдар колунда болуп, алар өз экономикалык ишмердүүлүктөрүн өз алдынча, эркин түрдө алып барышат. Бул системада ал өндүрүүчү же ал керектөөчү болушуна карабастан, алар

тарабынан экономикалык чечим базар мамилелери жана мыйзамдарынан келип чыгып гана тандалат. Баа эркин болуп, ал товарга болгон талап жана сунуштун өз ара мамилеси аркылуу калыптанат.

Базар экономикасынын дагы бир маанилүү өзгөчөлүктөрүнөн бири — базар катышуучуларынын экономикалык кызыкчылыкка, пайда алууга болгон умтулуу, кызыгуусу. Ар бир жарандагы көбүрөөк пайда алууга болгон умтулуу, анын экономикалык жана ишкердүүлүк ишмердигин кызыктырат, жаңылыкка үндөйт. Бул болсо, акыр аягында, өндүрүүчүлөр жана керектөөчүлөр ортосунда атаандашууну келтирип чыгарат. Атаандашуу — базар экономикасынын эң маанилүү өзгөчөлүктөрүнөн бири эсептелет. Ошого ылайыктуу, базар экономикасы монополияны кабыл албайт. Анткени мындай монополия бар жерде эркин экономикалык ишмердик жана атаандашуу боло албайт.



Базар экономикасы — жеке мүлкчүлүккө негизделген, бардык экономикалык чечимдер базар механизмдери жардамында аныкталуучу экономикалык система.

Жогоруда келтирилген касиеттер негизинде базар мамилелери калыптанат, базар экономикасы колдонулушу үчүн шарттар жаратылат жана экономика базар мамилелери негизинде өнүгөт.

XX кылымга келип борборлошкон пландуу экономикага негизделген бир канча мамлекеттер пайда болду. Натыйжада, учурдагы эки тизим ортосунда атаандаштык, өз ара мелдеш пайда болду. Базар экономикасы коом турмушундагы өзгөрүүлөргү жооп иретинде, оң касиеттерди өзүндө тез калыптандырып, бул өзгөрүүлөргө тездик менен ылайыкташа алды жана бул болсо экономикалык өнүгүүнүн өрчүшүнө пайдубал болду. Пландуу экономика болсо өзүнүн формасыздыгы, өзгөрүүлөргө тез ылайыкташа албастыгы себептүү коомдун экономикалык өнүгүүсүнө тоскоол болуп, аны «муунтуп» баштады. XX кылым акырларына келип, базар экономикасына таянган мамлекеттер экономикасы гүлдөп-жайнап, экономикалык өнүгүүдө ылдамдап кетишти. Борборлошкон пландуу экономика өкүм сүргөн мамлекеттер экономикасы кризиске учурап, дүйнө өнүгүүсүнөн артта калып кетти. Азыркы күнгө келип, бул мамлекеттерде да базар экономикасына өтүү тарыхый жана экономикалык зарыл болуп калды.

Базар экономикасы да бир катар кемчиликтерден четте эмес, албетте. Адамзаттын тарыхы буга күбөлүк берип турат. Базар экономикасы мамлекеттин экономикага аралашуусуна макул болбогон абалда, коом өтө бай жана өтө жакырларга ажырашына, мүлктүн азчылыктын колунда топтолушуна,

чоң-чоң монополистик ишканалардын пайда болушуна жана коомдогу социалдык жана экономикалык тең салмактуулуктун туруксуздугуна негиз салат. Базар экономикасынын инфляция менен жумушсуздукка каршы өндүрүмдүү күрөшө албастыгы белгилүү болуп калды. Булардын бардыгына кандайдыр бир даражада чек коюучу күчкө, мамлекеттин экономиканы тартипке салып туруу ишмердигине керектөө пайда болду. Мамлекеттин экономикалык турмушка аралашуусуна оң абал катарында табылды. Мамлекетке коомдо экономикалык мыйзам-эрежелердин аракетте болушу үчүн зарыл болгон шарттар жаратуу, алардын аткарылышын көзөмөлдөө, экономиканы тартипке салып туруу, базар системасын коргоо, сыяктуу милдеттер жүктөлдү. Мамлекет базар экономикасы шартында экономиканын негизги катышуучуларынын бирине айланды. Базар экономикасынын логикалык уландысы болгон аралаш экономикага жол ачылды.

Аралаш экономика коом мүчөлөрүнүн аз камсыздалган бөлүгүн социалдык коргоого, массалык жыргалчылыкты камсыздоого багытталгандыгы менен ажыралып турат. Мамлекетибизде болуп жаткан базар экономикасына өтүү жараяны дегенде, биз дал ушул сапаттарга ээ болгон социалдык багыттагы базар экономикасына, башкача айтканда аралаш экономикага өтүүнү түшүнөбүз.



**Жон Меранд
Кейнс**
(1883 — 1946)

Экономика илиминде түп бурулуш жасаган мамлекеттин экономикасы бир темпте өнүгүү ролун негиздеп берген белгилүү англис окумуштуусу.

Кейнс экономикалык кыйынчылык жүзөгө келген учурда мамлекет кийгилишүүсүз абалда оңдоо мүмкүн эместигин далилдеп берген. Ал өзүнүн «Иш менен камсыздоо, пайыздар жана акчалардын жалпы теориясы» китебинде экономикага талап менен сунуш теңдигине жеткен убакта да жумушсуздук болушун, жумушсуздукту азайтуу жана жаңы жумуш орундарын жаратуу үчүн мамлекет тарабынан талапты көбөйтүү боюнча иш-чаралар көрүлүшү зарыл экендигин далилдеген.

Бул көз караш Адам Смиттин «Базар мамлекеттин кийгилишүүсүз да талап жана сунуш (көрүнбөс кол) бирдей ишмердик көрсөтө алат» деген сунушуна көп жагынан карама-каршы. Бирок, азыркы заманда да Кейнстин бул идеясы өзүнүн орчундуу экендигин жоготпогон. Ошондуктан да Кейнсти экономикага XX кылымга карай жол ачкан теориячы деп айтышат.



Көнүгүү

Мындайча айтканда, сен мебел фабрикасынын директорусун. Сен үчүн борборлошкон пландуу экономика, базар экономикасы, аралаш экономикалардан кайсы биринде ишмердик жүргүзүү жеңил болот эле. Кайсы шартта өз ишиңе кызыгууң күчтүү болор эле? Жообунду далилде.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Базар экономикасы системасы — «Эмне?» «Кандай?» «Ким үчүн?» деген суроолорго кантип жооп беришин түшүндүрүп бер. Базар экономикасынын негизги өзгөчөлүктөрүн сана.
2. Эркин экономикалык ишмердик, дегенде эмнени түшүнөсүн?
3. Базар экономикасында өзүмдүк мүлкчүлүктүн ролу эмнеде?
4. Эмне себептен монополия базар экономикасына карама-каршы келет?
5. Эмне үчүн дүйнөнүн дээрлик бардык элдери базар экономикасын тандады?
6. Өркүндөгөн базар экономикасынын болушу мүмкүнбү? Эмне үчүн?
7. Аралаш экономика шартындагы мамлекеттердин ролу эмнелерден турушу керек, деп ойлойсун? Эмне үчүн?
8. Өркүндөгөн базар экономикасынын колунан келбей турган экономикалык көйгөйлөрдү сана. Бул көйгөйлөрдү чечүүнүн кандай жолдору бар?
9. Өзүң билген ишкер иш-арекети мисалында базар экономикасынын негизги касиеттерин түшүнтүрүп берүүгө аракет жаса.
10. Базар экономикасы жана аралаш экономиканын абзелдик жана кемчилик тараптарын өз ара салыштыр.



Муну эсте сакта!

- Базар экономикасы шартында Эмне? Кандай? Ким үчүн? өндүрүш керек деген экономиканын үч маанилүү суроосуна, негизинен базар жооп берет
- Базар экономикасынын негизги касиеттери төмөндөгүдөй а) эркин экономикалык ишмердик; б) жеке мүлкчүлүк; д) эркин баалар; е) Экономикалык таламдар жана пайда алууга болгон умтулуу; ф) монополияны четке кагуу; с) атаандаштык.
- Аралаш экономика экономикалык тизимдердин бардык оң жактарыны өзүнө алган чарба жүргүзүү тизими болуп, аны башкача социалдык багытталган базар экономикасы деп да аташат.

27-ТЕМА

ӨЗБЕКСТАН БАЗАР ЭКОНОМИКАСЫНА КАРАЙ

2017-2021- жылдарда Өзбекстанды өнүктүрүүнүн 5 актуал багыты боюнча аракеттер стратегиясы

I. Мамлекет жана коом курулуш системасын өркүндөтүүнүн актуал багыттары

II. Мыйзам устөмдүгүн камсыздоо жана сот-укук системасын мындан ары реформалоонун актуал багыттары

III. Экономиканы өнүктүрүү жана либералдаштыруунун актуал багыттары



IV. Социалдык тармакты өнүктүрүүнүн актуал багыттары

V. Коопсуздук, улуттар ара татуулук жана диндик боорукердикти камсыздоо жана терең ойлонгон, өз ара кызыкдар жана практикалык тышкы саясат тармагындагы актуал багыттары



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Аракеттер стратегиясынын ар бир актуал багытынын текстин үйрөнүп чык. Үйрөнгөндөрүң негизинде:

1. Глобалдашуу шартында эл аралык көлөмдө атаандаштык күчөп, дүйнө базарындагы экономикалык мамилелер татаалдашып бараткандыгын эсепке алган абалда Аракеттер стратегиясынын кабыл алынышынын зарылчылыгы жөнүндө өз пикириңди билдир.
2. III актуал багыт – экономиканы өнүктүрүү жана либералдаштыруу боюнча аткарыла турган иштердин маанилүүлүгү жана орчундуулугу боюнча пикириңди баянда.
3. Аракеттер стратегиясынын IV актуал багытын аткаруу үчүн алгач III актуал багытты аткаруу маанилүүлүгүн негизде. Мында социалдык тармакты өнүктүрүү ар дайым чоң каржыларды талап этүүсүн эсепке ал.
4. Аракеттер стратегиясынын I, II, V актуал багыттарын ийгиликтүү аткаруу үчүн да III актуал багыттын ийгилигинин маанилүү экендигин негиздеп берүүгө аракет жаса.

1991-жылы республикабыз эгемендүүлүккө ээ болуп, мурунку союздун эзүүсүнөн кутулду. Эми элибиздин алдынча эгемендүүлүктүн негизин бекемдөө, азат жана эркин жарандык коомун куруудай өтө жоопкерчиликтүү милдет турган болчу. Бул милдетти аткаруунун бирден-бир жолу бул базар экономикасына өтүү эле. Базар экономикасына өтүүдө Өзбекстандын улуттук, өзүнө ылайык өзгөчөлүктөрүн өзүндө чагылдырган базар экономикасына өтүүнүн беш принциби негиз кылып алынды.

Төмөндө ушул принциптерди келтиребиз:

1. Экономиканын саясаттан үстөмдүгү.
2. Мамлекет — башкы реформачы.
3. Мыйзамдар жана аларды колдонуунун үстөмдүгү.
4. Активдүү социалдык саясат жүргүзүү.
5. Базар экономикасына баскычма-баскыч өтүү.

Ушул принциптерден келип чыгып, республикабызда ушул өткөн кыска убакыт ичинде дүйнөлүк өтө курч өзгөрүүлөр жүзөгө ашырылды. Республикабызда базар мамилелерине негизделген улугтук экономиканын негиздери жаратылды. Буга мисал катары, мүлкчүлүк, айыл чарбасы, финансы-кредит, тышкы экономикалык байланыштар жана социалдык тармактардагы жүзөгө ашырылган реформаларды келтирүү мүмкүн. Бул реформалар мамлекетибизде базар мамилелерин калыптандыруу үчүн пайдубал болуп кызмат кылды. Тактап айтканда:

Мүлкчүлүктү реформалоо тармагында кээ бир мамлекеттик мүлктөр менчиктештирилип, жамаат же өзүмдүк мүлккө айландырылды.

Айыл чарбасындагы реформалар адамдарга жерден акысыз пайдалануу укугунун берилиши, өздүк короолор үчүн жер аянттарынын кеңейтирилиши, фермер жана дыйкан чарбаларынын түзүлүшү менен жүзөгө ашырылды.

Финансы-кредит тармагындагы реформалар республикабыз өз валютасын мамилеге киргизилиши, бир катар соода банктарынын ачылышы, баалуу кагаздар базарынын түзүлүшү менен жүзөгө ашырылды.

Тышкы экономикалык байланыштардагы реформалар республикабыздын тышкы экономикалык байланыштарын эркиндетүүгө каратылган.

Социалдык тармагындагы реформалар өтүү доорунда пайда боло турган кымбатчылыктан калкты коргоого каратылган.

Акыркы эки жыл Өзбекстан экономикасы үчүн түп реформалар башталышы доору болду. Мамлекетибиз экономикасында бар болгон, бирок пайдаланылбай жаткан чоң мүмкүнчүлүктөрдү ишке салуу орчундуу милдет болуп коюлду. Бул үчүн мурдагы жылдарда жол коюлган ката жана кемчиликтерди моюндап, экономикалык реформаларды аткарууга ылдамдык менен киришилди. Бул реформалар натыйжасында кыска доор ичинде мамлекетибиз экономикасында төмөнкү өзгөрүүлөр аткарылды:

- мамлекеттин экономикалык көрсөткүчтөрү жөнгө салынды. Башкача айтканда, жылдык экономикалык өсүүнүн 8% дан ашык деп көрсөтүлүшү реалдуу эмес, чындыктан алыс деп моюндалды жана реалдуу экономикалык көрсөткүчтөр келтирилди. Бул көрсөткүчтөрдүн ачыктыгы камсыздалды;

- мурунку доордо Өзбекстанга таандык болгон глобалдык системадан ажыралып, жекеленишке каратылган экономикалык саясаттан жүз бурулду жана экономикабызды дүйнө глобалдуу экономикалык системасына интеграциялоо боюнча ылдам аракеттер баштап жиберилди;

- экономикага мамлекет аралашуусуну минималдаштыруу боюнча чаралар көрүлө башталды;

- валюта базарын либералдаштыруу боюнча системалуу иштер аткарылды. Натыйжада кыска убакыт ичинде валютаны эркин конвертациялоо жолго коюлду;

- ишкердик иш-арекетин кубаттоо жана ишкердик иш-арекетине бар болгон тоскоолдорду алып таштоо боюнча системалуу чаралар белгиленди

- бажыкана төлөөлөрү сезилерлүү даражада азайтырылды;

- тышкы экономикалык иш-арекет боюнча тоскоолдуктар алып ташталды;

- чет мамлекеттер, эң алгач кошуна мамлекеттер менен экономикалык байланыштарды жакшылоо боюнча кескин чаралар көрүлдү;

- түп салык реформалары баштап жиберилди;

- акча мамилеси тармагында реформалар натыйжасында нак жана нак эмес акча арасындагы айырма жок кылынды.

Ошондой эле, банк тармагындагы, административдик тармактагы, атаандаштык чөйрөсүн жакшылоо тармагындагы, мамлекет заказдарынын базардагы орду боюнча реформаларга да түрткү берилди.

Жогоруда саналган жана дагы бир катар башка багыттардагы реформаларды системалуу түрдө аткаруу максатында *Өзбекстан Республикасы Президенти Шавкат Мирзиёев тарабынан 2017-2021- жылдарда Өзбекстанды өнүктүрүүнүн беш актуал багыты боюнча аракеттер стратегиясы* алга сүрүлдү.

Аракеттер стратегиясына кирген беш актуал багыттан негизгиси деп 3-актуал багыт – Экономиканы өнүктүрүү жана либералдаштыруунун актуал багыттарын кароо мүмкүн. Себеби бекем экономикалык негиз, пайдубал бар болсо гана башка төрт актуал багыттарды ийгиликтүү аткаруу мүмкүн болот.

Экономикалык реформаларды аткаруу учурунда мамлекетибиз тарабынан төмөнкү милдеттерге жекече көңүл бурулууда:

- экономика тармактарына инвестициялар көлөмүн кескин арттыруу. Чет эл инвестицияларын жекече кеңири алып кирүү;

- мамлекет компанияларын башкаруу системасын түптөн реформалоо;

- мамлекет мүлкүн менчиктештирүү боюнча жаңыча жандашууга негиз-

делген иш-арекетти жолго коюу;

- баалуу кагаздар базарын реформалоо;
- аграр тармактагы реформаларды дагы да жандандыруу;
- банк-кредит, салык, бажыкана тармактарыдагы реформаларды улантуу;
- санариптик экономика тармагын өнүктүрүү;
- экономикадагы инновациялардын, заманбап технологиялардын ролун

күчөтүү.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Арекеттер стратегиясынын актуалдуу багыттарын санап бер.
2. Арекеттер стратегиясынын III бөлүмүдөгү багыттардын калган 4 бөлүмдөрдөгү багыттар менен кандай байланыштуулугу бар?
3. Арекеттер стратегиясынын орчундуулугу эмнеде?
4. Арекеттер стратегиясынын мааниси тууралуу эмне билесиң?
5. Арекеттер стратегиясыны аткаруу учурунда мамлекетибиз тарабынан кандай милдеттерге эң чоң көңүл бурулууда?
6. Арекеттер стратегиясынын ийгиликтүү аткарылуусу сенин үй-бүлөң тынчтыгы, бейпилдиги жана бакыт-таалайлуулугу үчүн канчалык маанилүү экендиги жөнүндө пикириңди билдир.



Муну эсте сакта!

- Арекеттер стратегиясы мамлекетибиз турмушундагы бардык тармактарды курчап алат.
- Арекеттер стратегиясы 5 бөлүм (багыт)гө бөлүнгөн.
- Андагы III бөлүм (багыт) экономикалык тармакты өнүктүрүү жана либералдаштырууга арналган.
- Экономикалык тармактын өнүгүүсү мамлекетибиз турмушунун бардык тармактары өнүгүшү үчүн пайдубал болуп кызмат кылат.



Тапшырма

«Арекеттер стратегиясы турмушубузда» темасында реферат даярда. Рефератты даярдоо учурунда арекеттер стратегиясын көңүл коюп үйрөнүп чык. Анын ар бир багыты өзүбүз, жакындарыбыз жана айланадагылардын өмүрүнө, турмушуна, эмгек иш-арекетине кандай жана канчалык таасир өткөрүшү мүмкүндүгүн баянда.

У ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Эмне себептен базар экономикасы шартында атаандашуусуз экономика өнүкпөйт?
2. Өндүрүүчүлөр (сатуучулар) ортосундагы атаандашуу натыйжасында керектөөчүлөр кандай пайда көрүшөт? Мисалдарда түшүндүр.
3. Монополиянын кандай экономикалык зыяндары бар?
4. Экономикада монополиялардын бар болушу дайыма да жаман натыйжаларга алып келеби?
5. Өзбекстан эмне себептен базар экономикасына өтүү жолун тандады?
6. Базар экономикасына өтүүнүн беш принциби жөнүндө сүйлөп бер?
7. Базар экономикасына өтүүдө мамлекеттин ролу эмнелерде көрүнөт?
8. Мамлекетибизде алып барылып жаткан социалдык саясаттын түпкү мааниси эмнеде?
9. Өткөн убакыт ичинде республикабызда базар экономикасына өтүү боюнча кандай иштер жүзөгө ашырылды?

Б. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге туура келүүчү түшүнүктү тап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | |
|-------------------------------|----------------------------------|
| 1. Базар экономикасы. | 6. Монополия. |
| 2. Атаандашуу. | 7. Олигополия. |
| 3. Бааларсыз атаандашуу. | 8. Өркүндөгөн атаандашуу базары. |
| 4. Баалар жагынан атаандашуу. | 9. Экономикалык система. |
| 5. Аралаш экономика. | |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) базар экономикасы борборлошкон пландуу экономиканын алгылыктуу жактарын өзүндө топтоштурган экономикалык система;
- б) өзүмдүк мүлкчүлүккө негизделген, бардык экономикалык продукттар базар механизми жардамында бөлүштүрүлө турган экономикалык система;
- в) коом (мамлекет) экономикалык турмушун уюштуруу формасы (механизми);
- г) белгилүү товардын түрү жеке сатуучу тарабынан сатыла турган, башка

- сатуучулардын кириши өтө кыйын болгон базар;
- д) белгилүү товардын түрү өтө көп сатуучулар тарабынан сатыла турган, башка сатуучулардын кириши оной жана баалар эркин болгон базар;
- е) товардын баасын өзгөртүрбөстөн анын сапатын жакшыртуу, рекламаны күчөйтүрүү сыяктуу факторлор аркылуу атаандашчыларга таасир тийгизүү;
- ж) бир канча ири ишканалар жана фирмалардын монополиясынан турган базар;
- з) товардын баасын төмөндөтүү же жогорулатуу жардамында атаандашчуларга таасир өткөрүү;
- и) базардын катышуучулары кызыкчылыктарынын кагылышуусунан пайда боло турган оз ара күрөш.

Д. ТЕСТТЕР

- 1. Туура эмесин тап. Өркүндөгөн атаандашуу базарында...**
 - А. сатуучу товардын баасын өзү каалагандай өзгөртүрө албайт.
 - В. сатуучулар ортосунда атаандашуу бар болот.
 - С. сатуучу товардын баасын каалагандай өзгөртүрө алат.
 - Д. сатуучулардын санынын кескин көбөйүп кетиши товарлар баасынын азайышына алып келет.
- 2. Олигаполистик базарда...**
 - А. сатуучу жалгыз болот.
 - В. товарлар ар түрдүү болот.
 - С. бааны, негизинен, ири жана күчтүүрөөк фирмалар белгилейт.
 - Д. атаандашуу болбойт.
- 3. Монополиялык атаандашуу базарында...**
 - А. бир түрдүү товарлар сатылат.
 - В. монополист сатуучулар көп болот.
 - С. сатуучу бирөө болот.
 - Д. кардар бирөө болот.
- 4. Сатуучулардын атаандаштыгы натыйжасында...**
 - А. товардын баасы көтөрүлөт.
 - В. товардын түрлөрү көбөйбөйт.
 - С. товардын баасы түшөт.
 - Д. товардын сапаты түшүп кетет.
- 5. Товарга болгон талаптын өлчөмү сунуш өлчөмүнөн жогору болгондо, кимдер ортосунда атаандашуу пайда болот?**
 - А. Кардарлар.
 - В. Сатуучулар.
 - С. Сатуучулар менен кардарлар.
 - Д. Өндүрүүчүлөр менен кардарлар.

- 6. Сатуучулар ортосундагы атаандашуу натыйжасында товарлар...**
- А. сапаты начарлайт, баасы көтөрүлөт.
 - В. баасы өзгөрбөйт, сапаты начарлайт.
 - С. түрү көбөйүшү мүмкүн.
 - Д. баасы төмөндөйт, сапаты болсо жакшыланат.
- 7. Туура эмесин тап...**
- А. базар экономикасында монополия болбойт.
 - В. мамлекет монополияларга таасир тийгизе алат.
 - С. мамлекет монополиясы да бар болушу мүмкүн.
 - Д. түрдүү чектөөлөр натыйжасында да монополия пайда болушу мүмкүн.
- 8. Туура эмесин тап...**
- А. сатуучулар атаандаштыгы натыйжасында баа төмөндөйт.
 - В. кызмат көрсөтүү тармагында атаандашуу болбойт.
 - С. кардар менен кардар атаандашышы мүмкүн.
 - Д. кардарлар атаандаштыгы натыйжасында баа көтөрүлөт.
- 9. Кайсы катарда базарлардын аттары монополдошуу даражасынын өсүшү тартибинде жайгаштырылган?**
- А. Өркүндөгөн атаандашуу, олигополия, монополиялык атаандашуу, монополия.
 - В. Өркүндөгөн атаандашуу, монополиялык атаандашуу, монополия, олигополия.
 - С. Өркүндөгөн атаандашуу, монополиялык атаандашуу, олигополия, монополия.
 - Д. Монополиялык атаандашуу, монополист, олигополия, өркүндөгөн атаандашуу.
- 10. Атаандашуу чөйрөсүнүн болушу үчүн кандай шарттар болушу керек?**
- А. Сатуучулар жана кардарлардын көп болушу.
 - В. Товардын баасына эч кайсы фирма таасир өткөрө албастыгы.
 - С. Базарга кирүүгө эч кандай тосуктардын болбостугу.
 - Д. Жогорудагы шарттардын бардыгы.
- 11. Төмөндөгү өзгөчөлүктөрдүн кайсы бири базар экономикасына таандык эмес?**
- А. Ишкердүүлүк.
 - В. Өзүмдүк мүлкчүлүк.
 - С. Монополияны кубаттоо.
 - Д. Атаандашуу.

Салык жүгүн азайтуу, салык администраторлугун өркүндөтүү экономиканы өнүктүрүүнүн эң маанилүү факторлорунан бири.

Шавкат Мирзиёев

VI ГЛАВА. САЛЫК СИСТЕМАСЫ





АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Салыктар мамлекеттик казынага өндүрүлчү, мыйзамда көрсөтүлгөн милдеттүү төлөм экендиги белгилүү. Өлкөбүздүн жарандары салык төлөөчү иретинде мамлекетке кандай салыктарды төлөйт?
2. Салыктарды төлөө милдеттүү экендиги, туурабы же туура эмес?
3. Салык төлөөлөрүрү аларды төлөгөндөргө кандай көрүнүштө кайтып келет?
4. Салыктардын өз убагында төлөнүшүнөн биринчи кезекте кимге пайда: мамлекеткеби, же салык төлөөчүлөргөбү?

Салык — жаран, фирма жана ишканалардан мамлекеттик бюджетке өндүрүлгөн, мыйзамда көрсөтүлгөн милдеттүү төлөм. Салыктар мамлекеттик бюджеттин негизги киреше булагы эсептелет.



Салык — жаран, фирма жана ишканалардан мамлекеттик бюджетке өндүрүлгөн, мыйзамда көрсөтүлгөн милдеттүү төлөм.

Мамлекетте салыктарды киргизүүдөн максат:

— социалдык товар жана кызматтарды өндүрүүнү акча менен камсыздоо;

- калктын кирешелерин кайра бөлүштүрүү;
- кээ бир өндүрүш тармактарын колдоп-кубаттоо.

Мамлекет коом алдындагы бир топ социалдык милдеттерди өзүнө алгандыктан, ага чоң сандагы акча каражаттары зарыл болот. Мамлекет көрсөткөн кызматтары үчүн өзүнүн жарандары, фирмалар жана ишканалардан салык көрүнүшүндөгү төлөмдөр алат. Демек, мамлекеттин жараны катары ар бирибиз көрсөтүлүп жаткан медициналык кызмат, билим берүү, коргоо кызматы, коомдук тартипти сактоо сыяктуу кызматтар үчүн мамлекетке салык көрүнүшүндө акы төлөйбүз.

Экинчи жактан, мамлекет айрым фирма жана ишканалар төлөгөн салыктын санын азайтып, аларга артыкчылык бериши мүмкүн. Бул ишканаларды ишке кызыктырып, өндүрүлчү продукция көлөмүнүн өсүшүнө алып келет. Демек, салыктар жардамында мамлекет ишканалардын экономиялык ишаракетин колдоого алат.

Ошондой эле, мамлекет калктын кем каржыланган катмарынан азыраак, байыраактарынан көбүрөөк салык өндүрүп, калк кирешелеринин кайра бөлүштүрүлүшүнө салымын кошушу мүмкүн.

Салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөр мамлекеттик бюджетке, же мамлекеттин максаттуу фонддоруна түшөт. Бул каражаттар билим берүү, саламаттыкты сактоо, укукту коргоо системалары, мамлекеттик башкаруу органдарынын керектөөлөрүнө, пенсия жана башка төлөмдөрдү ишке ашырууга багытталат.

Мамлекетибизде салык жана башка милдеттүү төлөөлөр Өзбекстан Республикасы Салык кодекси деп аталуучу укуктук документ негизинде белгиленет. Салык жана башка милдеттүү төлөөлөрдү белгилөө, ишке ашыруу, эсептөө, мамлекет казынасына жана максаттуу фондуларга төлөөгө тиешелүү мамилелер Өзбекстан Республикасынын Салык кодекси негизинде ишке ашырылат.

Салык кодекси салыкка тартуу туурасындагы бардык мыйзам документтеринин негизин пайда кылат жана салык мамилелерини тартипке салып турат.



Экономикалык укук негиздери

Салыктар жана башка милдеттүү төлөөлөр ушул кодекс менен белгиленет, өзгөртүрүлөт же бекер кылынат.

Өзбекстан Республикасынын Салык кодекси, 2-берене

Салык мамилелерине тиешелүү бардык расмий документтер Салык кодексине каршы болбостугу зарыл. Өзбекстанда азыркы күнгө чейин салык ставкаларыны белгилөө Салык кодексине эмес, балким Өзбекстан Республикасы

Президентинин токтому аркылуу ар жылы жекече белгилеп келинди. Мындан тышкары түрдүү мыйзам асты документтер аркылуу жөнөкөйлөштүрүлгөн салыкка тартуучу аракет түрлөрү, акцизге тартылуучу товарлар сыяктуу тизме бекитилип турулар эле. Ошону үчүн да салык кодексинен башка айрым укуктук документтер да салык мыйзамчылыгынын зарыл курамдык бөлүгү деп айтуу керек.

Салык саясатын өркүндөтүү концепсиясынын кабыл кылынышы мамлекетибиз салык системасында чоң өзгөрүүлөргө себеп болду 2019-жылынын башынан Өзбекстан салык мыйзамчылыгына ондогон өзгөрүүлөр күчкө кирди. Бул өзгөрүүлөргө себеп мамлекетибиз өз өнүгүүсүнүн жаңы – этапка өткөндүгүндө. Азыркы доордо жаңыча заманбап талаптарга жаңы «Салык кодекси» жооп берет.

Мамлекетибиздеги учурдагы салык мыйзамчылыгы негизинде жарандар жана ишканалар тарабынан төлөнө турган салык түрлөрүнө төмөнкүлөр кирет: пайда салыгы, киреше салыгы, акциз салыгы, мал-мүлк салыгы, жер салыгы, кошулган баа салыгы, табыгый ресурстардан пайдалангандык үчүн төлөнө турган салык жана башкалар.

Салыктардан тышкары салыктарга теңдештирилген айрым милдеттүү төлөөлөр бар аларды төлөө да салык төлөөчүлөр үчүн милдеттүү. Аларга төмөнкүлөр кирет: социалдык төлөө, жарандардын бюджеттен тышкары фондуларды камсыздоо төлөөлөрү, бюджеттен тышкары сугурта төлөмдөрү милдеттүү ажыратмалар, мамлекеттик бажы, бажыкана төлөөлөрү, түрдүү жыйымдар ж. б.

Салыктар тике жана кыйыр салык түрлөрүнө бөлүнөт. Жарандар менен ишканалардан тикеден-тике мамлекеттик казнага өндүрүлгөн салыктар тике салыктар деп аталат. Ишкананын кирешесинен алынган салык, жер салыгы, киреше салыгы сыяктуулар тике салыктар катарына кирет.



Тике салык — жарандар менен ишканалардан мамлекеттик казынага өндүрүлгөн салык.

Жарандар тарабынан тикеден-тике мамлекетке эмес, баштап белгилүү товарды саткан ишканаларга төлөнгөн, андан кийин ошол ишканалар тарабынан мамлекетке өткөрүлгөн салыктар кыйыр салыктар деп аталат. Кыйыр салыктарга наркка кошулган салык, акциз салыгы сыяктуулар кирет.

Мамлекет жарандарынан, киреше, мүлк жана жер салыктарын өндүрөт.



Кыйыр салык — жарандар тарабынан баштап белгилүү товар саткан ишканаларга төлөнгөн, андан кийин ишкана тарабынан мамлекетке өткөрүлгөн салык.

Айта кетчү нерсе, кээ бир салыктар тикеден-тике мамлекеттин казынасына келип түшөт. Мындай салыктар мамлекеттик салыктар деп аталат. Мамлекеттик салыктарга наркка кошулган салык, акциз салыгы, ишканалардын кирешесинен алынган салыктар жана жарандардан алынган киреше салыгы сыяктуулар кирет.

Салыктын жергиликтүү бийлик, область, район башкаруу органдарынын тескөөсүнө берилген түрүнө жергиликтүү салыктар дейилет. Мындай салыктарга жер салыгы, мүлк салыгы сыяктуу салыктар, бир топ жыйымдар жана салыктан тышкары кээ бир милдеттүү төлөмдөр кирет.



БИЛЕСИҢБИ?

Өлкөбүздө эки жана андан көп киреше булагына ээ болгон жеке адамдар ар жылы 1-апрелге чейин өткөн жыл үчүн салык декларациясын толтуруп, салык инспекцияларына тапшырууга тийиш. Декларацияда өткөн жылдагы бардык кирешелер жана андан төлөнгөн салыктын саны көрсөтөлөт.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Салыктарды киргизүүдөн максат эмне?
2. Салыктар жардамында калктын кирешелери кантип кайра бөлүштүрүлөт?
3. Ишканалардан кандай салыктар алынат? Жарандарданчы?
4. Тике жана кыйыр салыктардын бирин-биринен айырмасы эмнеде?
5. Салыктарды толук жана өз убагында төлөө шартпы?
6. Ар бир салык төлөөчү кирешеси таза болушу үчүн эң мурда эмне кылышы керек деп ойлойсуң?
7. Мамлекет салыктан топтолгон каржыларды кандай максаттарга багытталат?



Муну эсте тут!

- Мамлекеттик бюджеттин негизги түшүмү эсептелген салыктарсыз, мамлекет өз милдеттерин толук аткара албайт.
- Салыктар мамлекет тарабынан жарандар, фирмалардан милдеттүү түрдө өндүрүлөт. Салыктардын тике жана кыйыр түрлөрү бар.

29-ТЕМА

САЛЫККА ТАРТУУ НЕГИЗДЕРИ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөгүлөрдөн салык төлөөсү керек болгон жактарды ажратып көрсөт.
2. Сүрөттөрдөгү нерселерден кайсылары үчүн анын ээси салык төлөшү керек деп ойлойсуз?
3. Салык төлөшү керек болгон жана салык төлөбөстүгү керек болгон адам бир-бирден эмнеси менен айырмаланышы керек деп ойлойсуң?
4. Жыйналган салыктардан алды менен пайда көрүүчү кишилерди жогорудагы сүрөттөрдөн көрсөткүлө жана мындай деп ойлошуң себебин түшүндүр.

Салык жөнүндөгү бардык мыйзамдык документтер төмөнкү принциптерге негизделет:

– милдеттүүлүк, бул принциптин негизинде салыктар бардык жарандар үчүн милдеттүү төлөө саналат;

– *аныктык принциби* боюнча салык жана башка милдеттүү төлөөлөрдү качан, канча санда жана кандай тартипте төлөө түшүнүктүү берилген болууга тийиш;

– *адилеттүүлүк принцибинин* негизинде салык төлөө жалпы иш болуп, салык системасында артыкчылыктарды белгилөө социалдык адилеттүүлүк принцибине төп келет жана жеке адамды кемсинтүүгө жол коюлбайт;

– *бирдиктүүлүк принциби* боюнча салык системасы Өзбекстан Республикасынын бүткүл аймагында бардык салык төлөөчүлөргө карата бирдей эсептелет;

– *ашкерелик принциби* боюнча салык салуу маселелерин жөнгө салган ар кандай нормативдик-укуктук документ басма сөз беттеринде жарыяланууга тийиш;

– *салык төлөөчүнүн тууралыгы принциби* боюнча салыкка тиешелүү документтерде аныкталган ар кандай ката салык төлөөчүнүн пайдасына чечилет.



Салык субъекттери — салык төлөөчүлөр жана салык өндүрүүчүлөр.

Салык объекти — салык төлөнүшү керек болгон киреше, мүлк же товар.

Ар кандай салыкка тартыла турган объект түрүнө мамлекет тарабынан жекече салык түрүндө төлөнүшү керек болгон өлчөм белгиленет. Бу өлчөм салык ставкасы деп жүрүтүлөт.

Салык ставкасы, туруктуу – акча бирдигинде, салыштырмалуу – пайыздарда берилиши мүмкүн. Мисалы, мурунку жылдарда автотранспорт ээлери сатып алган ар бир литр бензин үчүн анык өлчөмдө белгиленген салык төлөшкөн. кошумча салыгы болсо бардык жаратылган кошумча нарк баасынын 20 пайызы өлчөмүндө, б. а. салыштырмалуу ставкада белгиленген.

Салык ставкалары салыкка тартылган киреше объектинин санына карай: пропорциялаш, прогрессивдүү, регрессивдүү түрлөргө бөлүнөт.

Пропорциялаш салык ставкасында салыкка тартылган объект кандай болушуна карабастан бирдей үлүштө салык төлөнөт. Мисалы, 2019-жылы 1-январдан баштап ишкана мүлкүнүн наркы көп же аз болушуна карабастан өндүрүлгөн мүлк салыгынын ставкасы 2 % ды түзөт.



Салык ставкасы — салык объектинин ар бир бирдиги үчүн мамлекет тарабынан белгиленген норма.

Прогрессивдүү салык ставкасында киреше объекти көбөйүшү менен салыктын ставкасы да жогорулап отурат. Бул салык ставкасы 2019-жылга чейин мамлекетибизде бир гана жеке жактар кирешелерден өндөрүлгөн салыкка колдонулар эле. 2019-жылы 1-январдан баштап бул салык ставкасы да өзгөрбөс 12 % ставкасыга алмаштырылат.

Регрессивдүү салык ставкасында болсо кирешенин жогорулашы менен салык ставкасы азайып барат.

Салык төлөөчү дегенде бир гана кишилер – жарандар же ишканаларды да түшүнүү мүмкүн. Балким алардын ар биринен жекече өндүрүлөт. Жарандар жана ишканалар төлөй турган салыктар бири-биринен айырмаланат.

Төмөндө алар төлөй турган салыктар түрлөрүн келтиребиз.

Мамлекет жарандардан, же жеке жактардан киреше салыгы, мүлк салыгы жана жер салыгы өндүрүлөт.

Ишканалардан, же юридикалык жактардан алына турган салык түрлөрүнө: ишкана пайдасы (кирешеси) на төлөнө турган салык, акциз салыгы, ишкана мүлктөн төлөнө турган салык, жер салыгы, кошулган баа салыгы, табигый ресурстардан пайдалангандык үчүн төлөнө турган салык жана башкалар кирет. Республикабыз мыйзамдарына ылайык түзүлгөн ишканалар, фирмалар, иштеп чыгаруу жана кызмат көрсөтүү мекеме *юридикалык жактар* эсептелет.



БИЛЕСИҢБИ?

Өзбекстан Республикасынын 24-декабр 2018-жыл «Салык жана бюджет» саясатынын 2019-жылга болжолдонгон негизги багыттары кабыл алынгандыгы тууралуу Өзбекстан Республикасынын айрым мыйзам документтерине өзгөртүү жана кошумчалар «киритүү туурасында»гы мыйзам негизинде «Салык кодекси»нин ондогон беренесине өзгөртүүлөр жана кошумчалар киритилди, бир нече берене алып ташталды.



Жеке адам — Өзбекстан Республикасынын жарандары, чет өлкөлүк жарандар жана жарандыгы болбогон адамдар.

Юридикалык жак — Өзбекстан Республикасынын мыйзамдары боюнча түзүлгөн ишканалар, фирмалар, өндүрүш жана тейлөө мекемелери.



Амир Темур

(1336 — 1405)

Жаангер Амир Темур өз салтанатында абдан эффективдүү салык системасын калыптандырган. Ал журттагы салык саясаты адилеттүү болушуна абдан көңүл бурган. «Темурдун насааттарында» салык жөнүндө мындай жазат: «Хиражды жыйноо учурунда эки вазир дайындалсын. Бири чогулган мал-мүлктү жазып, элдин абалын текшерип турсун, бажы алуучулар аларга зулум кылып, алардын абалына зыян тийгизбесин. Вилаяттарда чогулган бардык мал-мүлктү киреше дептерине жазышы керек. Ал эми экинчи вазир чыгаша дептерине жазып, чогулган мал-мүлктөрдү сыпахтардын айлыгына бөлүштүрөсүн»

Амир Темурдун мамлекеттик казынасында эсеп-кысап иштери так жолго коюлган.

Бул азыркы замандагы бюджет саясатына абдан окшоп кетет.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мамлекетибиздин салык мыйзамчылыгы документтери эмнеге негизделет?
2. Салыкка тартуунун негизги принциптерин түшүндүр.
3. Салык салуу субъекти менен объектинин айырмаларын айт.
4. Салык ставкасы деген эмне жана ал кандай көрүнүштөрдө колдонулат?
5. Салык ставкасынын түрлөрүн айт жана аларга мисалдар келтир.



Муну эсте сакта!

- Өлкөбүздөгү салык системасы милдеттүүлүк, аныктык, адилеттүүлүк, бирдиктүүлүк ашкерелик жана салык төлөөчүнүн тууралыгы принциптерине негизделет.
- Салык ставкалары салыкка тартылган киреше объектинин өзгөчөлөгүнө карай пропорциялаш, прогрессивдүү, регрессивдүү түрдө белгиленет.

30-ТЕМА

САЛЫК ТӨЛӨӨЧҮЛӨРДҮН УКУКТАРЫ ЖАНА МИЛДЕТТЕРИ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. 1-2 жана 4-5-сүрөттөрдө көрсөтүлгөн жарандардын салык төлөөчү катары кандай укуктары жана милдеттери болушу мүмкүндүгүнү божомолдоп көр?
2. 4-сүрөттө көрсөтүлгөн ишкердин салык төлөөчү катары укуктары бузулса, ал кимге кайрылышы мүмкүн деп ойлойсуз?
3. 2-сүрөттөгү куруучулардын жана 5 сүрөттөгү тигүүчүнүн милдеттери менен 1-жана 4 сүрөттөгү ишкерлердин милдеттери ортосундагы кандай айырма болушу мүмкүн? Укуктары ортосундачы?
4. Салык төлөөчүлөрдүн укуктары ким тарабынан кепилденет?
5. Салык төлөөчүнүн милдеттерини аткарышынын 3-6- сүрөттөрдөгү жактар турмушу менен кандай байланышы бар деп билесиз?

Салык төлөөчүлөр бир топ укук жана милдеттерге ээ. Алардын укук жана милдеттери аракеттеги Салык кодекси, Өзбекстан Республикасынын «Мамлекеттик салык кызматы жөнүндөгү» мыйзам жана башка укуктук документтерде белгилеп коюлган.

Мамлекет салык төлөөчүлөрдүн укуктарын мыйзам жардамында кепилдеп, алардын кызыкчылыктарын коргоо менен бирге салык ситемасында болушу

мүмкүн болгон адилетсиздиктердин алдын алат.

Салык төлөөчүлөрдүн өз укуктарын билиши болсо аларга өздөрүнүн таламдарын коргоо үчүн өбөлгө түзөт. Алардын укуктары мамлекет тарабынан кепилденет.

Салык төлөөчүлөрдүн негизги укуктары төмөнкүлөр:

- салыкка тиешелүү маселелер боюнча салык органдарынан керектүү кеңеш жана маалымат алуу;
- мамлекет тарабынан белгиленген салык артыкчылыктарынан пайдалануу;
- белгиленгенден көп төлөнгөн салыктарды кайтаруу боюнча салык органдарына кайрылуу;
- салык органдарынан өзүнүн бюджет алдында карызы бар, же жок экендиги жөнүндө керектүү маалымат алуу;
- салык төлөөчү катары өзүнүн укуктары бузулган учурда тиешелүү жерлерге даттануу;
- салыкчы төлөнүшү керек болгон салык жыйымдарын эсептөөдө катага жол койсо, ошол каталарды өз алдынча оңдоо.

Жогоруда аталган укуктардын кепилдениши салык төлөөчүнүн эртеңки күнгө ишеним менен иш жүргүзүшүнө мүмкүнчүлүк түзөт. Натыйжада анын иш-аракетинен мамлекет жана жалпы коом пайда көрөт.

Ар бир жеке адам, же юридикалык жак салык төлөөчү катары коомдун жана мамлекеттин алдында бир топ милдеттерди өзүнө алууга жана аларды аткарууга тийиш. Анткени салык төлөөчүлөр милдеттерин аткарышып, салык төлөмдөрүн өз убагында ишке ашырса, мындан жалпы коомго пайда.

Салык төлөөчүнүн милдеттерин төмөнкүлөр түзөт:

- салык төлөөчү жеке адам же юридикалык жак болушуна карабастан белгиленген мөөнөттө салык органдарынан каттоодон өтүшү;
- ишкананын дареги өзгөргөн учурда жергиликтүү салык органдарын бул жөнүндө өз убагында кабардар кылуу;
- салыктын мыйзам боюнча белгиленген санын өз убагында төлөө;
- салык төлөөчү жеке адам кирешелери жөнүндөгү декларацияны, юридикалык жак болсо салыктар боюнча керектүү эсеп-кысаптарды жергиликтүү салык органдарына өз убагында бериши;
- салык боюнча артыкчылыктардан пайдаланган учурда бул артыкчылыктарга ээлик укугун ырастаган документтерди жергиликтүү салык органдарына өз убагында бериши; – салык мыйзамдары бузулган учурда салык органдарынын ошол бузулуштарды калыбына келтирүү боюнча талаптарын аткаруу.

Салык төлөөчүнүн жогоруда көрсөтүлгөн милдеттерди аткарышы салык системасында мыйзамсыздык жагдайлары болушунун алдын алат. Анын милдеттерин билиши жана аны аткарышы салык өндүрүүчү – мамлекет үчүн гана эмес, өзү үчүн да өтө маанилүү. Анткени муну менен анын көңүлсүз жагдайга түшүп калышынын алды алынат жана тынч ишкердик жүргүзүшү үчүн шарт түзүлөт.

Салык төлөөчүлөр жогоруда келтирилген милдеттенмеге ишке ашпаган учурда, салык мыйзамчылыгында көздө тутулган тартипте жоопкерчиликке тартылат.

Салыкка тиешелүү укук бузуучулук бир нече түр натыйжаларга алып келиши мүмкүн:

Салыктарды жана милдеттүү төлөөлөрдү өз убагында төлөө ар бир жаран жана ишкана үчүн ыйык милдет. Тартиптүү салык төлөөчүнү мамлекет жана коом урмат кылат жана ар жактан колдоп кубаттайт. Бирок ушундай жеке жана юридикалык жактар да болот, алар өз милдеттерине жоопкерчиликсиз жандашат. Бул болсо өз кезегинде салыкка тартуу тармагындагы укук бузуучулуктарга алып келет. Мисалы, соодадагы түшүмдү бекитүү (азайтып көрсөтүү), киреше кылынбаган төлөөлөрдү сактоо сыяктуу укук бузуучулар бир нече категориядагы укук бузуучулар деп каралуусу мүмкүн.

- а) салык укук бузуучулугу катары;
- б) административдик укук бузуучулугу катары;
- в) кылмыш катары
- г) жарандык-укуктук кыймыл-арекет катары

Мында укук бузуучулуктун көлөмү, биринчи жолу же кайтадан ишке ашырылгандыгы сыяктуу абалдарга көңүл бурулат.

Бул укукбузуучулуктар үчүн жаза белгилениши менен бир мезгилде жашырылган (азайтырылган) салык өлчөмү да, анык өндүрүлөт.

Айрым кездерде укук бузуучу өз эрки менен зыяндарды каптаганда, ал жоопкерликтен азат кылынышы мүмкүн.



Экономикалык укуктун негиздери

Жеке жактардын салыкка тиешелүү укук бузууларды жасагандыгы үчүн жоопкерчилиги он алты жаштан баштап пайда болот.

Өзбекстан Республикасынын Салык кодекси, 107-берене



Тарыхка назар

Улуу бабабыз Алишер Наваий карапайым адамдарга салык төлөөдөн баш тартпастыкты кеңеш берген жана мындай иш-аракет «өз шериктерине зыян келтирүү менен барабар», деген. Алишер Наваийнин салык жөнүндөгү, бажы-хираж төлөө жөнүндөгү ойлору эгемендүү мамлекетибиздин салык системасы жөнүндөгү билимдердин тарыхый негиздерин билип алууга жардам берери бышык.

Амир Темур өз экономикалык караштарында салык маселелсине өзгөчө маани берген. Жаангер өз доорунда салык саясатын элдин кызыкчылыгынан келип чыккан түрдө ишке ашырган. Ал эгерде калк салык системасы аркылуу жакырланып кетсе, мамлекет да натыйжада жакырланып барат, калктын бай-бакубат жашашы үчүн адилеттүү салык системасы зарыл, деп эсептеген.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Салык төлөөчүнүн кандай укуктары бар?
2. Бул укуктар ким тарабынан жана кандайча кепилденет?
3. Мамлекет салык төлөөчүнүн укуктарын кепилдешинин себеби эмнеде деп ойлойсуң?
4. Салык төлөөчүнүн өзүнүн укуктарын билиши ага кандай пайда берет?
5. Салык төлөөчүнүн милдеттерин айтып бер.
6. Салык төлөөчүнүн милдеттери чындап аткарылышынан кимдер таламдуу?
7. Салык төлөө боюнча укук бузуучулук үчүн кандай жаза чаралары колдонулушу мүмкүн?



Буну эсте сакта!

- Мамлекетибиз мыйзамчылыгы салык төлөөчү укуктарын коргойт.
- Салык төлөөчүнүн өз милдеттерин аткаруудан бүтүн коом таламдуу.
- Салык төлөөчү өз укуктары жана милдеттерин билүүсү жана аларга амал кылуусу зарыл.
- Салык төлөө боюнча укук бузарлык үчүн жаза бар.

VI ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Салык жана башка милдеттүү төлөмдөрдү төлөө салык төлөөчү катары ар бир жеке адам үчүн карыз да, парыз да экендигин кандайча түшүндүрөсүң?
2. Салык төлөөнүн сооптуу иш экендигин негизде.
3. Милдеттүү төлөмдөрдүн кандай түрлөрүн билесиң?
4. Салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдөн түшкөн каражаттар кандай максаттарда иштетилет?
5. Залкар бабабыз Алишер Наваийнин салык жөнүндө айткандарын түшүндүр.
6. Салык кодекси жөнүндө эмнелерди билесиң?
7. Салыкка тартуунун негизги принциптерин айтып бер.
8. Салык төлөөнүн өзүнө мүнөздүү жактары эмнеде?
9. Салык төлөөчүнүн негизги укуктары жана милдеттери жөнүндө айтып бер.
10. Мамлекеттик жана жергиликтүү салыктардын бири-биринен айырмасы эмнеде?
11. Жаангер бабабыз Амир Темурдун салык жөнүндөгү көз караштарын түшүндүр.
12. Салык төлөөчү жеке адам менен юридикалык жактын айырмасын түшүндүрүп бер.
13. Салыктардын кандай түрү бар?
14. Түз жана кайыр салыктарга мисалдар келтиргиле. Алардын бири-биринен айырмасы эмнеде?

Б. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге дал келген түшүндүрмөнү тап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | | |
|-------------------|-----------------------|------------------------------|
| 1. Салык. | 4. Юридикалык жак. | 7. Салык ставкасы. |
| 2. Салык кодекси. | 5. Салык объекти. | 8. Салык төлөөчүлөр. |
| 3. Жеке адам. | 6. Салык субъекттери. | 9. Ыйгарым укуктуу органдар. |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) салык төлөнүшү керек болгон киреше, мүлк же товар;
- б) Ўзбекстан Республикасынын жарандары, чет өлкөлүк жарандар жана жарандыгы болбогон адамдар;
- в) салыкка тартуу жөнүндөгү бардык мыйзам документтеринин негизини

- түзгөн жана салык мамилелерин жөнгө салган документ;
- г) салык төлөөчүлөр жана ыйгарым укуктуу органдар;
 - д) жаран, фирма жана ишканалардан мамлекеттин казынасына өндүрүлгөн, мыйзамда көрсөтүлгөн милдеттүү төлөм;
 - е) салык жана башка милдеттүү төлөмдөрдү ишке ашыруу милдетин алган ар кандай жеке адам жана юридикалык жак;
 - ж) Өзбекстан Республикасынын мыйзамдары боюнча түзүлгөн, өзүнүн мүлкү менен сотто доочу же жооп берүүчү боло алган уюм;
 - з) мамлекет тарабынан мыйзамдын негизинде салык жана башка милдеттүү төлөмдөрдү өндүрүү милдети коюлган жана ыйгарым укугу берилген мамлекеттик органдар жана уюмдар;
 - и) салык объектинин ар бир бирдиги үчүн мамлекет тарабынан белгилеп коюлган норма.

Д. ТЕСТТЕР

Берилген суроого мазмуну жагынан эң туура жана толук жоопту белгиле.

- 1. Төлөнгөн салыктар кайда барып түшөт?**
 - А. Пенсия фондуна.
 - В. Мамлекеттик бюджетке.
 - С. Ишканалардын эсебине.
 - Д. Фонддорго.
- 2. Салыктардан түшкөн каражаттар кайсы тармактарга багытталат?**
 - А. Билим берүү.
 - В. Мамлекеттик башкаруу органдары.
 - С. Саламаттыкты сактоо.
 - Д. Бардык жооптор туура.
- 3. Салык төлөмдөрүн киргизүү, салык ставкаларын белгилөө жана салык төлөө менен байланыштуу башка мамилелер кайсы мыйзамдык документтин негизинде ишке ашырылат?**
 - А. Жарандык кодекси.
 - В. Салык кодекси.
 - С. Конституция.
 - Д. Салык комитетинин токтомдору.
- 4. Тикеден-тике мамлекеттик казынага келип түшкөн салыктар кандай аталат?**
 - А. Тике салыктар.
 - В. Кыйыр салыктар.

- С. Мамлекеттик салыктар.
Д. Жергиликтүү салыктар.
- 5. Өлкөбүздө өткөн жылы эки жана андан көп киреше булагына ээ болгон жарандар үстүбүздөгү жылдын кайсы датасына чейин салык декларацияларын толтуруп, салык инспекцияларына тапшырууга тийиш?**
А. 1-январга чейин.
В. 1-мартка чейин.
С. 1-апрелге чейин.
Д. 31-декабрга чейин.
- 6. Кайсы жоопто салык төлөөчүлөрдүн укуктарынан бири келтирилген?**
А. Салык артыкчылыктарынан пайда лануу.
В. Салык органдарынан каттоодон өтүү.
С. Салыктарды өз убагында төлөө.
Д. Салык декларациясын өз убагында толтуруу.
- 7. Кайсы жоопто жалаң мамлекеттик салыктар көрсөтүлгөн?**
А. Юридикалык жактан алынган пайда салыгы, акциз салыгы.
В. Жеке адамдардан алынган киреше салыгы, наркка кошулган салык.
С. Жер асты жана жер үстү ресурстарынан пайдалангандык үчүн салыктар.
Д. Бардык жооптор туура.
- 8. Кайсы жоопто жалаң жергиликтүү салыктар көрсөтүлгөн?**
А. Мүлк салыгы жана акциз салыгы.
В. Жер салыгы жана наркка кошулган салык.
С. Мүлк салыгы жана жер салыгы.
Д. Наркка кошулган салык жана акциз салыгы.
- 9. Эгерде калк салык системасы айынан жакырлашса, мамлекет да жакырлашып барат, калктын бакубат жашашы үчүн адилеттүү салык системасы зарыл, деп эсептеген улуу бабабыз ким?**
А. Алишер Навоий.
В. Амир Темура.
С. Мырза Улукбек.
Д. Захириддин Мухаммад Бабур.
- 10. Кайсы жоопто юридикалык жак статусуна ээ салык төлөөчү гана көрсөтүлгөн?**
А. Республикабыздагы ишканалар жана Өзбекстандын жарандары.
В. Чет өлкөлүк ишканалар жана чет өлкөнүн жараны.
С. Өзбекстандын жарандары жана чет өлкөнүн жарандары.

Д. Республикабыздагы ишканалар жана чет өлкөлүк ишканалар.

11. Өзбекстан Республикасында салык ставкасынын кандай түрлөрү колдонулат?

- А. Прогрессив.
- В. Пропорциялаш.
- С. Тике жана кыйыр.
- Д. Жогорудагылардын бардыгы.

12. Кайсы жоопто салык мамилелеринин субъекттери көрсөтүлгөн?

- А. Салык төлөөчүлөр жана ыйгарым укуктуу органдар.
- В. Чет өлкөлүк жарандар.
- С. Мамлекеттин жарандары жана ишканалар.
- Д. Пенсионерлер жана жумушчулар.

13. Кайсы жоопто тике салыктар гана көрсөтүлгөн?

- А. Акциз жана жер салыгы.
- В. Наркка кошулган салык жана киреше салыгы.
- С. Акциз жана наркка кошулган салык.
- Д. Киреше жана мүлк салыгы.

14. Кайсы жоопто түз салыктар келтирилген?

- А. Акциз жана жер салыгы .
- В. Наркка кошулган салык жана киреше салыгы.
- С. Акциз жана наркка кошулган салыгы.
- Д. Киреше жана мүлк салыгы.

15. Кайсы жоопто салык мамилелеринин субъекттери эсептелген ыйгарымдуу органдар берилген?

- А. Мамлекет салык кызматы органдары.
- В. Бажыкана органдары.
- С. Финансылык органдар.
- Д. Жогорудагы бардык жооптор.

БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР

8-класс боюнча өтүлгөндөрдү кайталоо үчүн тест суроолору
(жыйынтыктоочу көзөмөл ишинин үлгүсү)

1. Тандоонун альтернативдик наркы – бул ...

- A. мүмкүнчүлүктөр ичинен пайдалуулук жагынан экинчи орунда турганы.
- B. тандалган мүмкүнчүлүктүн өзү.
- C. тандоо натыйжасында баш тартылган мүмкүнчүлүктөрдүн бардыгы.
- D. тандоо натыйжасында баш тартылган, эң чоң пайдага ээ болгон мүмкүнчүлүк.

2. Туура жоопту тап. Адам керектөөлөрү ...

- A. чектелген, анткени адам чектелген убакыт аралыгында жашайт.
- B. чексиз, анткени адам каалоо-тилектеринин чеги жок.
- C. чектелген, анткени ресурстар чектелген.
- D. чексиз, анткени биз жашаган мейкиндиктин чеги жок.

3. Экономиканы эмне үчүн үйрөнөбүз?

- A. Экономиканы билген адам үнөмдүү болот.
- B. Экономиканы билген адам мыкты ишкер болот.
- C. Экономиканы мыкты билген адам акылмандык менен экономикалык чечим кабыл алат.
- D. Жогорудагылардын бардыгы туура.

4. Туура эмес сүйлөмдү аныкта.

- A. Бардык экономикалык системалар тандоо көйгөйүнө туш келет.
- B. Адам руханий керектөөлөрүсүз толук турмуш кечире албайт.
- C. Адам чексиз мейкиндикте жашайт, ошол себептүү экономикалык ресурстардын да чеги жок.
- D. Адам керектөөлөрүнүн чеги жок.

5. Экономиканын негизги көйгөйү — бул ...

- A. табигый ресурстардын чектелгендиги.
- B. адам керектөөлөрүнүн чексиздиги.
- C. адамдын керектөөлөрүн канааттандыруу.
- D. адамдын чексиз керектөөлөрүн канааттандыруу үчүн зарыл ресурстардын чектелгендиги.

6. Өндүрүш факторлору — бул ...

- A. эмгекти бөлүштүрүү жана адистешүү.
- B. имарат, курулуштар, аспап-инструменттер жана станоктор гана.

- С. жумушчулардын тажрыйбасы жана технология гана.
- Д. табигый фактор, эмгек фактору, капитал жана ишкердик факторлору.

7. Кайсы аныктама жалпыраак берилген?

Эмгектин өнүмдүүлүгү — бул ...

- А. бир ресурс бирдигинен пайдаланып өндүрүлгөн продукциянын саны.
- В. убакыт бирдиги ичинде өндүрүлгөн товардын саны.
- С. бир жумушчу өндүргөн продукциянын көлөмү.
- Д. бир жумушчу өндүргөн продукциянын акчадагы наркы.

8. Эмгекти бөлүштүрүү ...

- А. баалардын жогорулашына алып келет.
- В. эмгектин өнүмдүүлүгүн азайтат.
- С. кирешелерди бирдей бөлүштүрүү мүмкүнчүлүгүн түзөт.
- Д. эмгектин өнүмдүүлүгүн жогорулатат.

9. Эмгектин өнүмдүүлүгүнө эмне таасирин тийгизет?

- А. Технологияларды колдонуу.
- В. Адистешүү.
- С. Жумушчулардын кесиптик тажрыйбалары.
- Д. Жогорудагылардын бардыгы.

10. Төмөнкү касиеттердин кайсы бири борборлошкон пландуу экономикага мүнөздүү эмес?

- А. Пландуу өндүрүш.
- В. Дайындалган баалар.
- С. Буйрукчулдук.
- Д. Эркин баалар.

11. Базар экономикасы деген эмне?

- А. Базар мамилелери эрежелеринин негизинде башкарылган экономика.
- В. Үй-бүлөлүк чарба жүргүзүүдө базар мамилелерин эсепке алуу.
- С. Сатуучу менен кардардын ортосундагы бааны базар тарабынан белгилениш экономикасы.
- Д. Адамдардын ортосундагы эркин экономикалык байланыш, мамиле.

12. «Эмнени, кантип жана ким үчүн өндүрүү керек?» деген көйгөй каерде болот?

- А. Салттык экономикада гана.
- В. Борборлошкон пландуу экономикада гана.
- С. Базар экономикасында гана.
- Д. Ар кандай экономикалык системада.

- 13. Эгерде өндүрүүчү бардык ресурстарын ишке салса, көп дегенде 100 даана А товар жана 200 даана В товар өндүрөт. Кантип А товардан 120 даана өндүрүүгө болот?**
- А. Буга жетишүүгө болбойт.
 - В. Катуу үнөмдөөнүн натыйжасында.
 - С. В товарды өндүрүүнү азайтуунун эсебинен.
 - Д. Кошумча капитал сарптап гана.
- 14. Аралаш экономика кайсы экономикалык системалардын элементтерин өзүндө камтыйт?**
- А. Борборлошкон жана салттык экономиканын гана.
 - В. Салттык жана базар экономикасынын гана.
 - С. Бардык экономикалык системалардын.
 - Д. Борборлошкон жана базар экономикасынын.
- 15. Көрсөтүлгөн өндүрүштү уюштурууда эмгекти бөлүштүрүү ишке ашырылганбы?**
- А. Бир фабрика ашкана мебелдерин, экинчиси болсо жатакана үчүн жумшак мебель өндүрөт.
 - В. Бир фирма компьютер, экинчиси болсо принтер өндүрөт.
 - С. Бир боёкчу дубалды боёого даярдайт, экинчиси дубалды боёойт.
 - Д. Бразилия кофе, Индия чай өндүрөт.
- 16. Базар — бул ...**
- А. сатуучу менен кардар жолугушкан жер.
 - В. товар менен кызматтарды айырбаштоо жери.
 - С. өндүрүүнү керектөө менен байланыштырган каражат.
 - Д. туура жооп жок.
- 17. Товардын баасы – бул ...**
- А. сатуучу товар үчүн алмакчы болгон акчанын саны.
 - В. кардар товар үчүн төлөмөкчү болгон акчанын саны.
 - С. товарды өндүрүү үчүн кеткен жалпы сарптын саны.
 - Д. сатуучу товарды сатууга жана кардар аны алуу үчүн төлөөгө макул болгон акчанын саны.
- 18. Акча кандай касиеттерге ээ болууга тийиш?**
- А. Ыңгайлуу жана чакан.
 - В. Чыдамдуу жана туруктуу.
 - С. Сейрек кездешүүчү жана колдо жасоо кыйын.
 - Д. Жогорудагылардын бардыгы.

19. Товар өндүрүү үчүн зарыл ресурстардын баасы өзгөргөндө ...

- А. сунуш саны өзгөрөт.
- В. талап да, сунуш да өзгөрбөйт.
- С. товарга болгон талап өзгөрөт.
- Д. товардын сунушу өзгөрөт.

20. Төмөнкү факторлордон кайсы бири талапка таасир этпейт?

- А. Товарды керектеген калк санынын өзгөрүшү.
- В. Керектөөчүлөрдүн кирешелеринин өзгөрүшү.
- С. Базарга товардын көп санда алып келиниши.
- Д. Товар баасынын жогорулашынын күтүлүшү.

21. Сунуш саны — бул белгилүү убакыт бою ...

- А. кардарлар белгилүү баада сатып алышы мүмкүн болгон товардын саны.
- В. сатуучулар өндүрүшү мүмкүн болгон товардын саны.
- С. сатуучулар белгилүү баада сатышы мүмкүн болгон товардын саны.
- Д. сатуучулар тарабынан базарга алып келинген бардык товардын саны.

22. Товарга болгон талаптын саны анын сунуш санынан көп болсо, базарда...

- А. товар сатылбастан чогулуп калат.
- В. товардын жетишсиздиги пайда болот.
- С. тең салмактуулук пайда болот.
- Д. сатуучулардын ортосунда атаандашуу пайда болот.

23. Атаандашуу натыйжасында товарлардын...

- А. сапаты начарлайт, баасы жогорулайт.
- В. баасы өзгөрбөйт, сапаты начарлайт.
- С. түрү көбөйүшү мүмкүн.
- Д. баасы төмөндөшү, сапаты болсо жакшырышы мүмкүн.

24. Төмөнкү касиеттерден кайсы бири базар экономикасына мүнөздүү эмес?

- А. Ишкердик.
- В. Жеке менчик.
- С. Монополияны кубаттоо.
- Д. Атаандашуу.

25. «Экономиканын саясаттан үстөмдүгү» принциби...

- А. мамлекеттин башкы реформатор болушу керектигин билдирет.
- В. мыйзам жана мыйзамдарга баш ийүү нүн үстөмдүк кылышын билдирет.
- С. ички жана тышкы экономикалык мамилелерди идеологиядан оолактатуу зарылдыгын билдирет.

Д. күчтүү социалдык саясат жүргүзүү боюнча таасирдүү иш-чаралар көрүлүшүн билдирет.

26. Экономика боюнча алгачкы китеп ким тарабынан жазылган?

- А. Адам Смит. В. Аристотель (Арасту).
С. Ксенофонт. Д. Альфред Маршалл.

27. Товарга болгон талап жана сунуш төмөнкү жадыбал көрүнүшүндө берилген. Товардын тең салмактуу баасын (сум), санын (даана) жана сатылыш көлөмүн аныкта.

Товар баасы	400	800	1200	1600
Талап өлчөмү	15	10	5	0
Сунуш өлчөмү	8	10	14	20

- А. 400 сум, 10 даана, 4000 сум.
В. 800 сум, 10 даана, 4000 сум.
С. 800 сум, 10 даана, 8000 сум.
Д. 1200 сум, 10 даана, 8000 сум.

28. Салыкка тартылган киреше, мүлк же товар кандай аталат?

- А. Салык субъекти. В. Салык объекти. С. Салык ставкасы. Д. Салык.

29. Жеке адам эсептеген салык төлөөчү кайсы жоопто көрсөтүлгөн?

- А. Бут кийим өндүрүүчү менчик фирма. В. Ун өндүрүүчү завод.
С. Басмакана жумушчусу. Д. Бардык салык төлөөчүлөр.

30. Юридикалык жак эсептеген салык төлөөчү кайсы жоопто көрсөтүлгөн?

- А. Бут кийим өндүрүүчү менчик фирма. В. Ун өндүрүүчү завод.
С. Басмакана жумушчусу. Д. Бардык салык төлөөчүлөр.

31. Кайсы жоопто салык төлөөчүнүн милдеттеринен бири берилген?

- А. Мамлекет тарабынан белгиленген салык артыкчылыктарынан пайдалануу.
В. Салыктын белгиленген санын өз убагында төлөө.
С. Салык төлөөчү катары укуктары бузулган учурда тиешелүү жерлерге даттануу.
Д. Салык органдарынан салыктан карызы бар, же жоктугу жөнүндө маалымат алуу.

32. Салык объектинин ар бир бирдиги үчүн мамлекет тарабынан белгилеп коюлган норма?

- А. Салык. В. Салык ставкасы. С. Салык объекти. Д. Салык субъекти.

- 33. Бир жаран өзүнүн 300 бирдик кирешесинен 36 бирдик, экинчи жаран 440 бирдик кирешесинен 44 бирдик киреше салыгы төлөдү. Бул жерде киреше салыгынын ставкасы кандай?**
А. Пропорциялаш. В. Прогрессивдүү.
С. Регрессивдүү. Д. Туура жооп берилбеген.
- 34. Базарда товарга болгон талап санынын сунуш санына тең болгондогу наркы - ... деп аталат.**
А. товардын туруктуу наркы; Б. товардын чыныгы наркы;
В. товардын эркин наркы; Г. товардын базар наркы.
- 35. Товардын наркын өзгөртпөстөн, анын сапатын жакшыртуу, рекламаны күчөтүү өндүү факторлор аркылуу атаандаштыкка таасир көрсөтүү ... деп аталат.**
А. нарктар аркылуу атаандашуу; В. нарктарсыз атаандашуу;
С. атаандаштык; Д. базарды тартипке салу.
- 36. Чыныгы атаандаштык базары, монополисттик атаандаштык базары, олигополисттик базар, таза монополисттик базар бул - ... болот.**
А. монополиянын түрлөрү;
В. базарлардын кимге тиешелүү экендигин билдирүүчү терминдер;
С. базар катышуучуларынын базарга карата мамилелерин туюнтуучу терминдер;
Д. товардын базар наркы.
- 37. Мамлекеттик мааниге ээ болгон жана атайын монополиялаштырылган айрым өндүрүү тармактары, же ишканалар ... деп аталат.**
А. мамлекет монополиялары; В. атайын монополиялары
С. табыгый монополиялары Д. Эркин монополиялары
- 38. Мамлекетибиздеги монополияга каршы мыйзамчылыктын негизги милдети ... дан турат.**
А. монополияны токтотуу, ишкердик жана атаандаштыкты колдоп кубаттоо;
В. монополияны чектөө
С. базарда талап жана таклиптин тең салмактуулукка жетишүү;
Д. базар мамилелеринде мамлекеттин ролун ашыруу.
- 39. Менчик мүлкчүлүккө негизделген, бардык экономикалык чечимдер базар механизмдери жардамында аныкталган тизим ... деп аталат.**
А. базар мамилелери; В. экономикалык система;
С. базар системасы; Д. базар экономикасы.

40. Базар экономикасы...

- А. пландар негизги фактор;
- В. мамлекет базардын негизги катышуучусу;
- С. нарк эркин болот;
- Д. туура жооп жок

41. Кайсы жоопто туура салыктар келтирилген?

- А. акциз жана жер салыгы;
- В. кошулган баа салыгы жана киреше салыгы;
- С. акциз жана кошулган баа салыгы;
- Д. киреше жана мүлк салыгы.

42. Кайсы жоопто кайыр салыктар келтирилген?

- А. Акциз жана жер салыгы;
- В. Кошулган баа салыгы жана киреше салыгы;
- С. Акциз жана кошулган баа салыгы;
- Д. Киреше жана мүлк салыгы.

43. Кайсы абалда бир күндүк эмгек өнүмдүүлүгү жогору.

- А. 12 жумушчу 120 деталь даярдады;
- В. 8 жумушчу 95 деталь даярдады;
- С. 11 жумушчу 105 деталь даярдады;
- Д. 20 жумушчу 200 деталь даярдашты.

44. Төмөнкү сүрөттөрдө сүрөттөлгөн буюмдардын кайсы бири акча милдетини аткара алат?

А.



Б.



В.



Г.



S32 Sariqov Ergashvoy Sotvoldiyevich.

Iqtisodiy bilim asoslari: Umumiy o'rta ta'lim maktablarining
8-sinfi uchun darslik/E.S.Sariqov, B.Q.Haydarov. — T.:«Huquq
va Jamiyat» nashriyoti, 2019 — 160 b.

I. Muallifdosh

ISBN 978-9943-5971-4-3

UO'K 37.015.6(075)

BBK 65.01ya7

S-32

Sariqov Ergashvoy Sotvoldiyevich
Haydarov Bahodir Qayumovich

IQTISODIY BILIM ASOSLARI

8-sinf uchun darslik

Qirg'iz tilida

*Qayta ishlangan va to'ldirilgan
4-nashri*

Original-maket "Huquq va Jamiyat" nashriyoti tomonidan tayyorlandi.

Litsenziya AI №022, 27.10.2018 yil.

Которгон

У. Эсиргапов

Редактору

Н. Дустов

Техникалык редактору

М. Садиров

Компьютерде беттеген

Н.Файзуллаев

Башкы дизайнер

"H&J" жамааты

Басууга уруксат этилди 20.08.2019-ж. Форматы 70×90^{1/16}. «Таумс» гарнитурасы. Кегли 11. Офсет
узулунда басылды. Шарттуу басма табагы 11,7. Басма табагы 10,94.

Тиражи 811 нуска 19-5 сандуу буюртма.

Шартнома № 21/01

"Huquq va Jamiyat" nashriyoti matbaa bo'limi.

Toshkent, Yunusobod 6, Jumamasjid ko'chasi.

Guvohnoma №10-2750, 13.06.2017 yil

Ижарага берилген окуу китебинин абалын көрсөткөн жадыбал

№	Окуучунун аты, жөнү	Окуу жалы	Китептин алынгандагы абалы	Класс жетекчисинин колу	Китептин тапшырылгандыгы абалы	Класс жетекчисинин колу
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Окуу китебин ижарага бергенде жана окуу жылынын аягында кайтарып алганда жогорудагы жадыбал класс жетекчиси тарабынан баалоонун төмөнкү критерийлеринин негизинде толтурулат:

Жаңы	Окуу китебин пайдаланууга алгачкы жолу берилгендеги абалы
Жакшы	Мубакасы бүтүн, китептин негизги бөлүгүнөн ажырабаган. Бардык барактары бар, жыртылбаган, көчпөгөн, беттеринде жазуу-чийүүлөрү жок.
Канааттандырарлык	Мубакасы эзилген, бир аз чийилип, беттери тытылган, китептин негизги бөлүгүнөн ажырган түрү бар, пайдалануучу тарабынан канааттандырарлуу ремонттолгон. Көчкөн барактары кайра ремонттолгон, айрым беттери чийилген
Канааттандырарсыз	Мубакасы чийилген, жыртылган, негизги бөлүгүнөн ажыраган же таптакыр жок, канааттандырарсыз ремонттолгон. Беттери жыртылган, барактары жетишпейт, чийип, боёп ташталган, окуу китебин калыбына келтирүүгө болбойт.