

**Э.САРИҚОВ  
М.МАМАТОВ**



**АМАЛИЙ  
МАШҒУЛОТЛАР**



**ИҚТИСОДИЁТ  
ВА БИЗНЕС  
АСОСЛАРИ**

Э. САРИҚОВ, М. МАМАТОВ

# ИҚТИСОДИЁТ ВА БИЗНЕС АСОСЛАРИ

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР

*Ўзбекистон Республикаси Халқ  
таълими вазирлиги Республика таълим  
маркази умумтаълим мактабларининг  
9—11- синфлари учун уқув қўлланма  
сифатида тавсия этган*

O'zB—Ruз  
Samarqand Kooperativ  
Instituti qoshidagi  
Respublika  
BIZNES MAKTABI  
— 0 —  
Республиканская  
БИЗНЕС ШКОЛА  
вря Самаркандском  
Кооперативном институте  
199...й,  
№.....

«ШАРҚ» НАШРИЁТ-МАТБАА КОНЦЕРНИНИНГ  
БОШ ТАХРИРИЯТИ  
ТОШКЕНТ — 1997

### Тақризчилар:

иқтисод фанлари доктори, профессор Т. ЖУМАҚУЛОВ,  
иқтисод фанлари доктори, профессор Б. АТАНИЯЗОВ,  
РТМ иқтисодий таълим бўлими бошлиғи муовини Ф. СОБИРОВА.

Ушбу амалий машғулотлар тушамизда иқтисодиёт ва бизнес асосларидан саволлар, масалалар, топшириқлар, топшимоқлар, иқтисодий уйинлар, тестлар, кроссвордлар, чайнвордлар ва манқалар киритилган бўлиб ўқувчиларнинг иқтисодий билимларини оширишга катта ёрдам беради. Китобда иқтисодиёт ва бизнес асослари фанидан олимпиадалар тайёрглиги учун зарур масалалар ва тестлар ҳам берилган.

**Қўланила тури** ўқувчилик мақсадида юқори синф ўқувчилари, шунингдек, тўқтинчиларнинг ўқувчилари ва ўқитувчилари, коллежлар ҳамда олий ўқув юрталари талабаларига мувожадланган.

## СУЗ БОШИ

Масалалар тўплами уч қисмдан иборат бўлиб, бизнинг «Иқтисодиёт ва бизнес асослари» номли ўқув қўлланмамиз мавзуларига мослаб тузилган. Биринчи қисм 9 бобдан иборат. Ҳар бир бобдаги мисол ва масалалар А ва Б бўлимларга ажратилган. А бўлимда юқорида зикр этилган китоб темаларини такрорлаш ва мустаҳкамлаш учун саволлар келтирилган. Қўлланманинг Б бўлимида эса турли қийинликдаги масалалар ва мисоллар берилган бўлиб ўқувчилардан илтифатчиликни талаб қилади. Албатта етарли даражада қизиқувчан ўқувчига юқорида эслатилган қўлланма доирасидаги билим бу бўлимдаги кўпгина масалаларни еча олиши учун етарли. Шуншай бўлсада, бу бўлим билан бемалол ишланг учун биз китобнинг охирида тавсия қилаётган адабиётларга ҳам назар ташлашга тўғри келади. Ундан таъқари бу масалаларни ечишда сизнинг шахсий ҳаётинг тажрибангиз ҳам қўл келади. Қўлланманинг иккинчи қисмини дарсларни қизиқари ва амалиётга яқин қилиш учун муҳим бўлган иқтисодий ўйинлар танқил қилади. Учинчи қисм эса олимпиада масалалари ва тестларига бағишланган. Қўлланмадаги барча қийин топшириқлар, масалалар ва тестларнинг ечим ва жавоблари берилган. Китоб охирида эса «Умумий такрорлаш учун топшириқлар ва топшимоқлар» берилган.

Масалалар тўпламини тайёрлашда замонавий иқтисодиёт бўйича Ўзбекистоннинг, ҳамда узоқ ва яқин чет мамлакатларининг иқтисодчилари тажрибаларидан, методикаси ва материалларидан, ҳамда иқтисодий билимларни ўқитиш анча такомиллашган мамлакатларда ўтказилган олимпиадаларнинг материалларидан фойдаланилди.

«Суз боши»нинг якунида масалалар тўпламини тайёрлашдаги амалий ёрдами учун ТопДУ доценти А. Фозиловга узимизнинг чуқур миннатдорчилигимизни билдирамыз.

Сизлардан эса, азиз китобхонлар, қўлланма тўғрисидаги фикр-мулоҳазаларингизни кутиб қоламыз.

ЭРГАШВОЙ САРИҚОВ  
МАШРАБЖОН МАМАТОВ

## І қ и с м

Саволлар, масалалар, тестлар, топшириқлар,  
машқлар, кроссвордлар ва чайнвордлар

### І - Б О Б

#### ИҚТИСОДИЕТ БИЛАН ТАНИШУВ

##### А

#### Саволлар

1. Эҳтиёж нима, бирламчи ва иккиламчи эҳтиёж деганда нимани тушунасиз?
2. Атрофингиздаги кишиларнинг кундалик эҳтиёжларини турларга ажратиб курсатинг.
3. Нонга булган эҳтиёж эҳтиёжнинг қайси турига киради?
4. «Кино» куришга булган эҳтиёж эҳтиёжнинг қайси турига киради? Автомобилга булган эҳтиёжчи?
5. Моддий, маънавий ва ижтимоий эҳтиёжлар деганда нимани тушунасиз?
6. Ресурслар нима ва уларнинг қандай кўринишларини биласиз?
7. Бир маҳсулот учун ресурсларнинг кўп сарфланиши, бошқа маҳсулот учун уларнинг камайишига олиб келади деган иборани қандай тушунасиз?
8. Кундалик турмушингизда қайси неъматлардан кўпроқ фойдаланасиз?
9. Табиат инъомларини иқтисодий неъматлар қаторига қўйса буладими?
10. Эҳтиёжлар нима учун чексиз булади?
11. Иқтисодий фаолият нима учун керак?
12. Айтингчи, ишлаб чиқариш маҳсули қандай ҳолда «товар» бўла олади?
13. Товарнинг қиймати қандай аниқланади?

14. Товарнинг ҳаёт йулини расмларда ифодалай оласизми?

15. Ҳозирги замон иқтисодчилари нима учун ишлаб чиқариш омилларига қўшимча қилиб «тадбиркорлик»ни ҳам киритадилар?

16. Меҳнат тақсимоти деб нимага айтилади, унинг ривожланиш йўналишлари қандай?

17. «Economics» нимани ургатади?

18. Иқтисодиёт фанининг ижтимоий фанлар билан қандай алоқаси бор?

19. Иқтисодиётда тармоқлар қандай гуруҳларга бўлинади?

20. Капитал обороти деганда нимани тушунасиэ, фикрингизни баён қилинг?

21. «Баргер» нима?

22. Металл пуллар ҳақида нималар биласиз, улар қандай пайдо бўлган?

23. Пулнинг қандай вазифаларини биласиз?

24. Оборот (айланма) воситаларининг асосий ишлаб чиқариш воситаларидан фарқи нимада?

25. Иқтисодиётнинг қайси бўлими микроиқтисодиёт дейилади?

26. Макроиқтисодиёт иқтисодиётнинг қандай муаммоларини ургатади?

27. Иқтисодиётнинг қандай бўлими жаҳон иқтисодиёти деб юритилади?

### Тошириқлар

28. Қуйидагилар табиий, меҳнат ресурслари ва ишлаб чиқариш воситаларининг қайси бирига мансуб?

трактор

кетмон

математикани билиш

этикдузлик устахонаси

олтин кони

урмондаги доривор усимликлар

пахтазор

поезд

ишчи ва деҳқон

29. Текин ва иқтисодий неъматларга 3 тадан мисол келтиринг.

30. Ишлаб чиқариш маҳсули товар була олмаслигига 3 та мисол келтиринг.

31. Товар билан иқтисодий неъматларнинг фарқи нимада? Жавобингизни мисоллар билан асосланг.

32. Товарнинг ҳаракат босқичларини айтиб беринг.

33. Ишлаб чиқариш омилларини айтиб беринг.

34. Қуйидагиларнинг ҳар бири қачон сунгги ишлаб чиқариш истеъмоли объекти була олишини айтинг:

бугдой уни

қалам

пичоқ

пахта мойи

соат

калькулятор

газлама

велосипед

автомобиль

35. Бир марта ва узок муддат ишлатиладиган истеъмол буюмларига 3 тадан мисол келтиринг.

36. Пахта мойи товари мисолида унинг иқтисодиётдаги уч босқичи ҳақида гапиринг.

37. Қуйидаги иш фаолиятларининг қайси бирлари бирламчи иқтисодиётнинг қайта ишловчи ва қайси бирлари хизмат кўрсатиш тармоқларига мансуб?

пахтадан газлама тайёрлаш

қорақулчилик

бугдой стиштириш

мол гўшгидан колбаса тайёрлаш

посздларда йуловчиларни ташиш

тикувчилик

савдо-сотик

ҳуқуқни ҳимоя қилиш

38. Дейлик, сиз кафе бошлиғи ски эгасисиз. Тақсимот системаси элементларидан фойдаланишингиз ҳақида гапириб беринг.

39. Нима учун одамлар қоғоз пулларни уйлаб топшган, фикрингизни тушунтиринг?

40. 100 сўмингиз бор. Шу пулга нималар олишин-

гиз ва нима учун айнан шуларни олмақчилигингизни тушунтиринг.

41. Рўйхатдаги нарсаларнинг қай бири шахсий, қай бири ишлаб чиқариш эҳтиёжлари туркумига киради:

- сув ҳавзаси
- стадион
- автобус тўхташ жойи
- футбол тўпи
- теннис ракеткаси
- китоб
- пахта ҳосили
- қўй териси
- металл
- автомашина

42. Муомала ва ишлаб чиқариш воситаларига 3 тадан мисол келтиринг.

### Тестлар

43. Қуйидагиларнинг қайси бири микроиқтисодиётда ўрганиладиган предмет бўлади?

А) Техас штатида солиқнинг пасайтирилиши бензин сотилишини кескин оширди.

В) Божхона тўсиқларининг олиб ташланиши электрон саноатига қарашли фирмаларнинг оммавий епилишига олиб келди.

С) Джон ёнғоқли ёки мевали музқаймоқ сотиб олиш ҳақида узоқ уйлаб, охири бир банка пепси-кола олишни афзал кўрди.

Д) Давлат бюджетидаги камомад, инфляцияни пасайтиришга имкон бермайди.

44. Қуйидаги келтирилган жавоблар ичидан ҳар хил ишлаб чиқариш омилларига мисоллар кўрсатилганини танланг:

- А) нефть, нефтчи, нефть фирмасининг эгаси, газ;
- В) конвейер ишчиси, конвейер, автомобил;
- С) ҳайдовчи, нефть, ер, тадбиркор;
- Д) ер, трактор, бригадир.

45. Джон ва Анвар уларининг фирмаларига керакли материал ва асбоб-ускуналарни биргаликда сотиб олишга келишди. Иқтисодчи буларнинг бу ҳаракатини...



- А) ихтисослаштириш
- В) меҳнат тақсимоти
- С) бартер
- Д) кооперация

...га мисол деб атаган булар эди.

46. Иқтисодий эҳтиёжлар — бу...

А) моддий неъматлар ёки хизматлар истеъмол қилиш йули билан қондирилиши мумкин бўлган эҳтиёжлар;

В) одамларга зарур неъматлар;

С) ўзингизнинг чегараланган ресурсларингизга олишингиз мумкин бўлган буюм ва хизматлар;

Д) табиий ресурслар, капитал ва меҳнат.

47. Агарда ихтисослаштириш усса,...

А) меҳнат унумдорлиги пасайгани

В) ўзаро боғлиқлик ошгани

С) иш билан банд бўлишмилик ошгани

Д) давлат капитал жамғармалари ортгани

...эҳтимолга яқин.

48. Буйруқбозлик иқтисодиетида нима йуқ?

А) Чинониклар белгилайдиган нархлар.

В) Ҷриштиларга қараб режалаштириш.

С) Ишлаб чиқарувчининг асосан тулашга қодир талабларга қараб иш қилиши.

Д) Неъматларнинг нотўғри тақсимланиши.

49. Қулишга учликларнинг қайси бирида ишлаб чиқаришнинг бирча уччиси (ер, меҳнат ва капитал ресурслари) омиларига мисоллар келтирилган?

А) Пулар, фермер, газ.

В) Уқитувчи, нефть, трактор.

С) Геолог, машинасоз, банкир.

Д) Облигациялар, кумир, бригадир.

## Б

### Саволлар

50. «Агар шаҳар транспортида юриш ҳақини икки марта кўпайтирилса, мен ишга пиёда бораман. Мен, албатта, кеч қоламан, лекин бу менга арзонга тушади,

дарвоқе, эрталабки соф ҳавода сайр қилишга нима етсин?»

Сиз бундай қарорни рационал деб атармидингиз?

51. Сиз боғ учун ер майдони олдингиз ва у ерга баҳорда дарахт экиш ва полиз қилиш учун жўнайсиз. Бошқа ҳаваскор боғбонлар ҳам шундай қилишади. Сиз кимларнинг манфаатлари учун ҳаракат қиласиз? Сиз яшаб турган вилоят ҳокимияти картошка стиштириш учун ер майдонлари ажратиш ҳақида қарор қабул қилса, кимларнинг манфаатлари учун ҳаракат қилган бўладилар?

52. Қуйидаги ҳолатлар пулнинг қайси функцияларини жуда равшан ифода қилади?

а) Сизга автомобиль сотиб олиш учун пул зарур бўлганлиги туфайли дала ҳовлингизни сотмоқчисиз.

б) Эҳтиёткор одам сифатида сиз баъзи «қора кун» учун деб пул ажратиб қўясиз.

в) Дугоналарингиз билан ресторанга келдингиз ва сизга официант тайёрланаётган таомлар баҳолари кўрсатилган менюни таклиф қилди.

### Топшириқ

53. Иқтисодиёт фанининг турли хил таърифлари мавжуд. Қуйидаги тавсия қилинаётган мисоллар асосида иқтисодиёт фанига ўзингизни таърифингизни беришга ҳаракат қилинг.

1. Иқтисодиёт — бу инсоннинг моддий ва маънавий эҳтиёжи ўсиш суръатлари ҳақидаги фан.

2. Иқтисодиёт — бу «пулни қандай купайтириш керак» мавзусидаги қўлланма.

3. Иқтисодиёт — бу одамлар хатти-ҳаракатларининг иқтисодий сабабларини кўриб чиқишдир.

4. Иқтисодиёт — бу моддий неъматларни ишлаб чиқариш, тақсимлаш ва истеъмол қилиш жараёнида одамларнинг муайян хатти-ҳаракатларини тадқиқ этишдир.

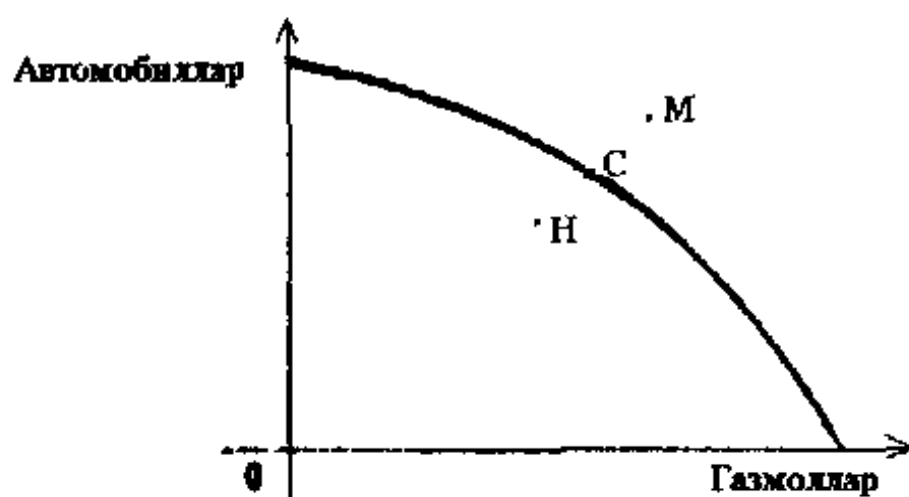
5. Иқтисодиётнинг мақсади моддий ва маънавий ишлаб чиқаришни ва ишлаб чиқарилаётган неъматларни ифодалашни урганишдир.

6. Иқтисодиёт — бу жамиятнинг органик ресурсларидан фойдаланишини текширишдир.

7. Иқтисодиёт — бу «чекланган истеъмол — чекланган ресурслар» муаммосини ечиш йулларини урганувчи фан.

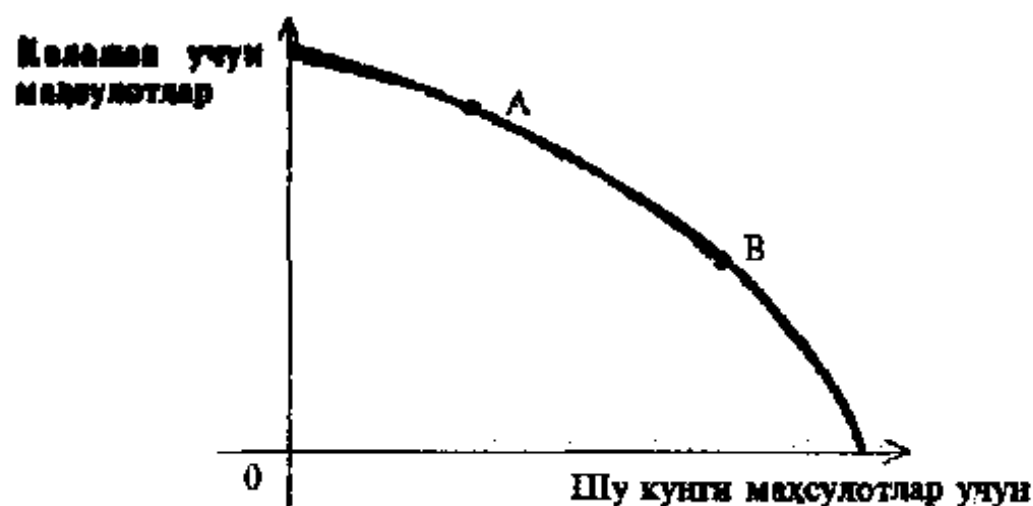
### Масалалар

54. 1.1. — расмда ишлаб чиқариш имкониятларининг чизиғи тасвирланган. Биз «С» нуқтада турибмиз деб фараз қилайлик. Бу нуқта нимани англатади. «Н» нуқтага утиш қандай узаришларга олиб келади? «С» нуқтага қайтиш йулининг қандай имкониятлари бор? «М» нуқта нимани англатади?



1.1.— расм.

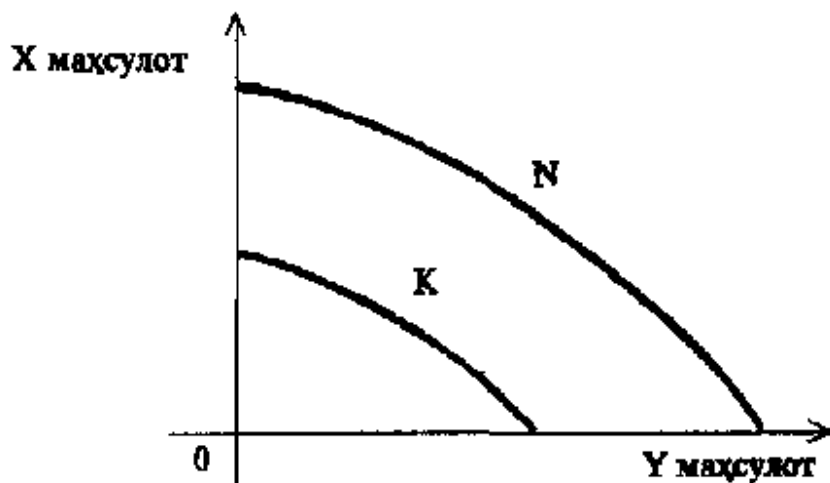
55. Ишлаб чиқариш чизиғининг (1.2.— расм) қандай хусусиятлари қўлланқлиғи маҳсулотлар фойдасига қандай таъсир қиларкан? Қайси нуқталари бугунги кунда маҳсулотлар фойдасини?



1.2.— расм.

56. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизигининг ҳолатига илмий-техникавий юксалиш қандай таъсир кўрсатади?

57. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги «К» ҳолатдан «N» ҳолатга силжиди (1.3.— расм). Бу нима билан боғлиқ бўлиши мумкин? Ишлаб чиқариш чизиги силжишининг барча мумкин бўлган омилларини кўриб чиқинг.



1.3— расм.

58. 80-йилларда гарб иқтисодий матбуотида олтин стандартга қайтиш мумкинлиги ҳақида баҳс-мунозара олиб борилди. Олтин стандарт тарафдорларининг чиқишлари ҳозирги кунда ҳам такрорланиб туради. Уларнинг далиллари қанақа? Олтин стандарт тарафдорларининг қатъийлигини (дадилликларини) қандай тушунтириш мумкин? Бизнинг давримизда олтин стандартга қайтиш мумкин деб ҳисоблайсизми?

59. Замонавий пулларнинг ҳақиқий қадр-қиймати-ни уларнинг таъминланганлиги (айниқса олтин) билан аниқланади деб айтиш мумкин-ми?

### Тестлар

60. Агар А вилоят қишлоқ хужалиги маҳсулотларини ишлаб чиқаришга, Б вилоят эса машинасозликка ихтисослашса...

- А) ўзаро боғлиқлик ортиши
- В) Б вилоятда меҳнат унумдорлиги камаяди, А вилоятда эса — ўсиши
- С) А ва Б вилоятларда иш билан бандлик ортиши

Д) давлат капитал маблаглари ортиши  
...ҳар ҳолда, эҳтимолга яқин.

61. Агар, ...

А) инженер уз корхонасининг акцияларини қисман нақд пулга сотиб олса

В) мудофаа министрлиги хориждан интеграл схемалар сотиб олса

С) «Саримэкс» акционерлик жамияти уз акцияларини 100 млрд. сўмга сотса

Д) фермер уй қурилишига кредит олса  
...муомаладаги пул миқдори ортади.

62. Ресурсларнинг танқислиги муаммосини қуйидагиларнинг қайси бири яхшироқ ифодалайди?

А) Ихтиёрий иқтисодиётда ҳамма вақт нимадир етишмайди.

В) Инсониятнинг барча эҳтиёжларини қондириш учун ҳар доим ресурслар етарли булавермайди.

С) Камбағал мамлакатлар бой мамлакатларга қараганда ресурсларнинг чегараланганлигини кўпроқ ҳис қилади.

Д) Бирорта ресурс қанча кам бўлса, у шунчалик танқис.

63. Агар мамлакат ўзининг барча моддий ва меҳнат ресурсларидан фойдаланаётган бўлса, бирон бир маҳсулотнинг катта миқдорини...

А) ишлаб чиқариш мумкин эмас;

В) олиш мумкин бўлган ресурслар оширилганда ишлаб чиқариш мумкин;

С) ресурслар қайта тақсимланганда ишлаб чиқариш мумкин;

Д) бошқа мамлакатлар билан савдо ривожланганда ишлаб чиқариш мумкин.

64. Агар мамлакатда ҳамма одам ва моддий ресурслар ишлатилаётган бўлса, бирон бир маҳсулотни кўпроқ миқдорда...

А) давлат эмас, балки фақат хусусий тадбиркор ишлаб чиқариши мумкин;

В) қандайдир бошқа маҳсулотни ишлаб чиқаришни қисқартирганда тайёрланиши мумкин;

С) фақат ҳамма нархлар пасайтирилганда ишлаб чиқариш мумкин;

Д) ишлаб чиқариш мумкин эмас.

65. Сэнди Смит мактабни тугатгандан кейин ишга жойлашиб, йилига 10 минг доллар олиши ёки коллежга ўқишга бориб, ўқиш учун йилига 5 минг доллар тулаши мумкин. Унга келаси йилда коллежда ўқиш қанчага тушишини долларда ҳисобланг.

- А) 0;
- В) 5000;
- С) 10000;
- Д) 15000.

66. Ҳар бир иқтисодий тизим ресурсларнинг чегараланганлиги факти билан тўқнашади деганда нима назарда тутилади:

А) шундай буладики, баъзи маҳсулотларни фақат юқори баҳоларга сотиб олиш мумкин;

В) чегараланганлик билан камбағал давлатлар тўқнашади, бойлар эса бу муаммони ҳал қилиб бўлишган;

С) ҳамма инсоний эҳтиёжларни қондириш учун ишлаб чиқариш ресурслари ҳеч қачон етарли бўлмайди;

Д) қачондир нон етишмай қолиши.

67. Бутун жаҳонга машҳур «GREENPEACE» ташкиюти инсониятнинг яшаш ҳуқуқини ҳимоя қилганда, уларга жамият ўзларининг келажagini ишониб топшириб қўйган бўлса ҳам одатда, ҳар хил мамлакатларнинг ҳукумат органлари билан курашишига тўғри келади. Бу ҳодисаларнинг сабаби...

А) айрим мамлакатларнинг умумий манфаатларини тушунмаслигида;

В) бир хил муаммога ҳар хил одамларнинг дунёқарашлари фарқида;

С) айрим мамлакатлар ўзларининг эластик манфаатлари йўлида бошқа давлатларнинг манфаатларини қурбон қилишида;

Д) инсоният ривожланишининг ҳар бир босқичида жаҳон ресурсларининг чегараланганлигида.

68. **Натурал ҳужалик нима? Натурал ҳужалик бу...**

А) одам учун натурал табиий маҳсулотлар ишлаб чиқаришни ташкил қилиш;

В) фақат қўл меҳнати ишлатиладиган, машина на

мосламалар татбиқ қилинмайдиган ишлаб чиқаришни ташкил қилиш;

С) фуқаро ва фирмаларга сотиш учун озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқарадиган ҳужалик;

Д) шахсий ҳаёт учун зарур бўлган барча нарса ишлаб чиқарилиб, амалда маҳсулот айирбошлаш бўлмаган ҳужалик.

69. Натурал ҳужалик товар ҳужалигидан нимаси билан фарқ қилади?

А) Натурал ҳужаликда товар ҳужалигидан фарқли равишда фақат табиатдан олинадиган тоза маҳсулотлар ишлаб чиқарилади.

В) Товар ҳужаликларида ишлаб чиқарилган маҳсулотлар, натурал ҳужаликниқидан фарқли равишда, бозорда айирбошлаш учун мулжаллангандир.

С) Товар ҳужаликда ишлаб чиқарилган маҳсулотлар анча юқори сифатга эга.

Д) Натурал ҳужаликда бирлик вақт оралигида, товар ҳужалигига қараганда, кам маҳсулот тайёрланган.

70. Нима учун жаҳонда аксарият маҳсулот ва хизматлар товар ҳужалигида ишлаб чиқарилади?

А) Одамлар кўп пул олишга ва ўз меҳнатининг маҳсулини сотишга интилади.

В) Натуралга қараганда товар ҳужалигида меҳнат унумдорлиги ва маҳсулот сифати юқори.

С) Ҳужалик товар формада ташкил қилиш инсонга ўз ихтиёри буйича фойдаланиши мумкин бўлган, кўп қўшимча вақтни тақдим этади.

Д) Одамлар ҳам ўзлари хоҳлайдиган ҳамма нарсани ўз қўллари билан яратиш лаззатини ҳис қилишади.

71. Товар ҳужалиги нима? Товар ҳужалиги — бу...

А) мукамал машина ва асбоб-ускуналар ишлатиладиган ҳужалик;

В) катта ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарувчи;

С) сотиш учун маҳсулот ва хизмат ишлаб чиқарадиган ташкилот;

Д) ҳужаликнинг ички ҳолатлари учун юқори сифатли маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи ташкилот.

72. Тусатдан рўй берган инфляциядан ҳаммадан ҳам...

А) муайян нафақага яшовчи одамлар

В) уз ҳаётини суғурта қилдирган, суғурта полисгалари

С) омонат банкларининг омонатчилари

Д) пул қарзга олган одамлар фойда қилади.

73. Ишлаб чиқаришнинг уч асосий омили — ер, меҳнат ва капиталдир. Қуйида тақдим этилган гуруҳларнинг қайси бирида шу омиллар энг яхши тарзда ифода қилинган?

А) Рента, ишчилар, пуллар.

В) Нефть, такси ҳайдовчиси, қимматбаҳо қоғозлар.

С) Темир рудаси, уқитувчи, юк машиналари.

Д) Фермер, банклар, ишлаб чиқарувчилар.

74. Буйруқбозликка асосланган иқтисодда нима доимий етишмайди?

А) пуллар;

В) ресурслар;

С) маҳсулотлар ва хизматлар;

Д) интеллектуал маҳсулотлар.

### Машқлар

75. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

1. Меҳнат тақсимооти

а) корхона хўжалик фаолиятида активларнинг ўсиши ёки мажбуриятларнинг камайиши бўлиб, у хусусий капиталнинг ўсишига олиб келади.

2. Тармоқ

б) бозорда олди-сотди орқали айирбошланадиган меҳнат маҳсули.

3. Есопоту

в) пул маблағлари, қимматбаҳо нарсалар, захиралар, имкониятлар, маблағлар ва даромадлар (табiiй, иқтисодiiй, молиявий) манбалари.

4. Ресурс

г) одамларнинг маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқариш, тақсимлаш ва истеъмол қилиш борасида олиб борадиган ху-



- жалик фаолият турларининг мажмуаси.
5. Economics д) одамлар уз эҳтиёжларини қондириш мақсадида, чекланган ресурсларга эга бўла туриб, ҳар хил маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқаришни қандай ташкил қилишни урганувчи фан.
6. Товар е) меҳнатни ташкил қилиш усули, унда ҳар бир ходим бир ёки бир нечта чекли сондаги операцияларни бажаради.
7. Даромад ж) жараёнларнинг махсус бўлимларга ажратилиши, масалан, «қишлоқ хужалиғи», «енгил саноат», «огир саноат» ва ҳоказо.

76. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

1. Товар а) иқтисодиётнинг асосий муаммоларини алоҳида ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи нуқтаи назаридан ҳал қиладиган бўлими.
2. Бартер усули б) иқтисодиётнинг асосий муаммоларни умумжамият нуқтаи назаридан урганувчи бўлими.
3. Даромад в) пулсиз бевосита товар айирбошлаш.
4. Ресурс г) ҳамма товарлар ва хизматлар айирбошланадиган, умумий эквивалент бўлмиш махсус товар, бозор иқтисодиётининг энг асосий воситаси.
5. Микроиқтисодиёт д) корхона хужалик фаолиятида активларнинг ўсиши ёки мажбуриятларнинг камайиши бўлиб, у хусусий капи-

талнинг ўсишига олиб келади.

6. Пул

е) бозорда олди-сотди орқали айирбошланадиган меҳнат маҳсули.

7. Макроиқтисодиёт

ж) пул маблағлари, қимматбаҳо нарсалар, захиралар, имкониятлар, маблағлар ва даромадлар (табiiй, иқтисодий, молиявий) манбалари.

77. Қуйидаги 1.1— жадвал ёрдамида ушбу 1-8 ҳолатлар учун «керакми ёки керак эмасми» деган саволга жавоблар буйича қарор чиқаринг.

1.1— ж а д в а л

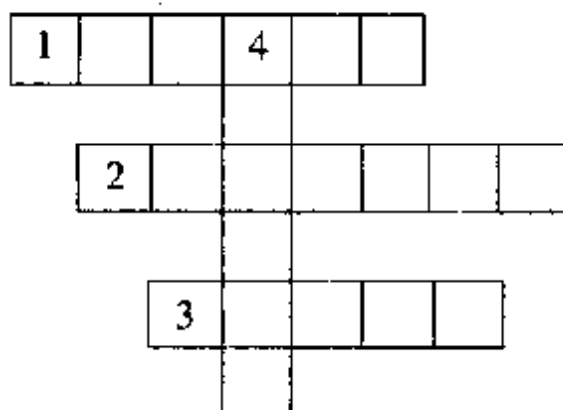
Ҳолатлар	Уқувчиларнинг рўйхат буйича номерлари													Жавоблар		Қарор	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	...	керак		керак эмас
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	
8																	

1. Синфда синфбошини алмаштириш;
2. Ҳомийлар томонидан ажратилган пулга магнитофон сотиб олиш;
3. Иқтисодий билимларни урганиш учун университетга 3 уқувчини юбориш;
4. Синф раҳбарини байрам билан табриклаш учун гул сотиб олиш;
5. Янги спектакль премьерасини кўриш учун театрга бориш;
6. ... ни «Иқтисодий билим асослари» фани буйича туман олимпиадасида иштирок этишга тавсия қилиш;

7. Янги йилда оталиқдаги боғча болалари учун концерт уюштириш;

8. Пахтачилик бригадасига ҳашарга чиқиш.

78. Кроссворд.



Энига:

1) товарларни айирбошлаш усули;

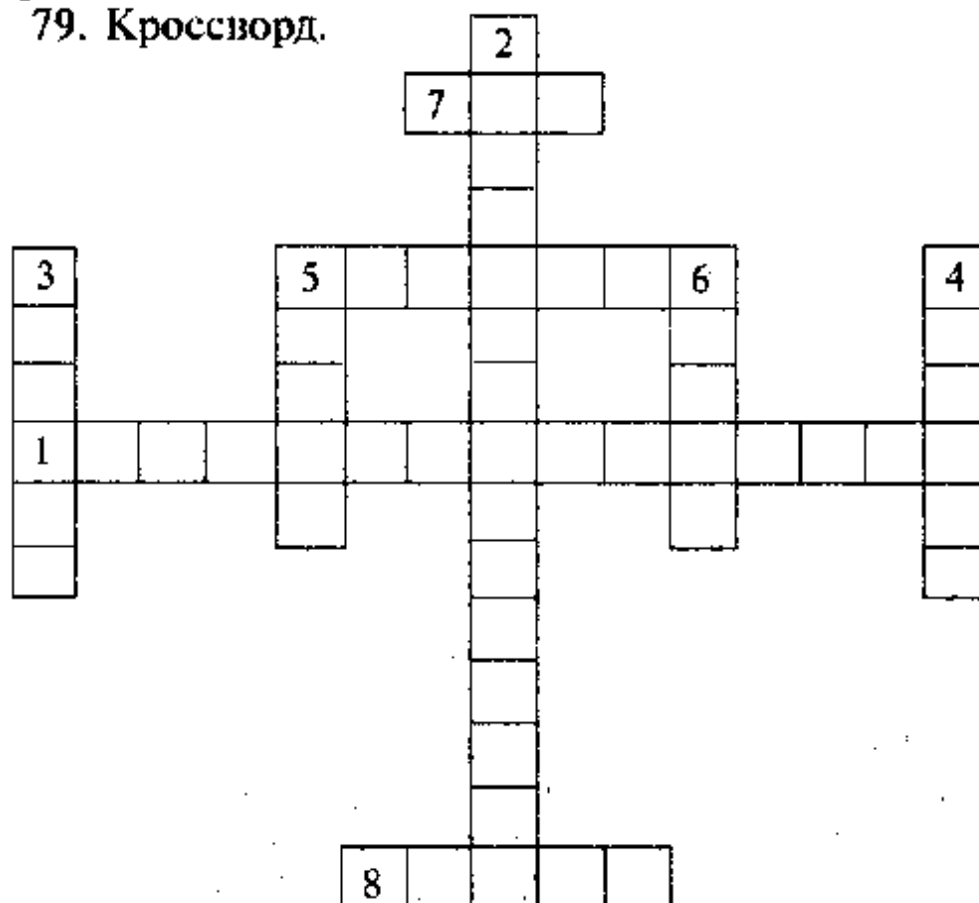
2) узлаштирилган моддий ва молиявий маблағлар;

3) бозорда олди-сотди орқали айирбошланадиган меҳнат маҳсули;

Буйига:

4) иқтисодиётда жараёнларнинг махсус булимларга ажратилиши.

79. Кроссворд.



Энига:

1) иқтисодиётнинг асосий муаммоларини яқка ис-  
тёмолчи нуқтаи назаридан ўрганувчи фан;

5) корхона хўжалик фаолиятида активларнинг ўси-  
ши ёки мажбуриятларнинг камайиши;

7) олтин бозор баҳосининг расмий баҳодан ортиқ  
қисми;

8) қимматбаҳо металл;

Бўйига:

2) иқтисодиётнинг асосий муаммоларини умумжа-  
мийт нуқтаи назаридан ўрганувчи фан;

3) иқтисодиётда жараёнларнинг махсус бўлимларга  
ажратилиши;

4) пулсиз бевосита товар айирбошлаш;

5) аҳолига товар сотиш шаҳобчаси;

6) Қувайт пул бирлиги.

## 2 - Б О Б

### БОЗОР

#### А

#### Саволлар

1. Бозор деганда нимани тушунасиз ва унинг қан-  
дай турларини биласиз?

2. Айтингчи бозор деганда олди-сотди муносабати  
бирламчими ёки жойми?

3. Яшайдиган жойингизда қандай маҳаллий ёки  
миллий бозор кўринишлари бор?

4. Жаҳон бозори ҳақида нималар биласиз, юрти-  
мизда ишлаб чиқариладиган қандай маҳсулотлар шун-  
дай бозорларда сотилади?

5. Кундалик турмушингизда бозор фаолиятининг  
қандай кўринишлари билан тўқнашасиз?

6. Нарх деб нимага айтилади?

7. Нархлар бозорда қандай вазифани бажаради?

8. «Бозор регулятори» ролини нима уйнайди?

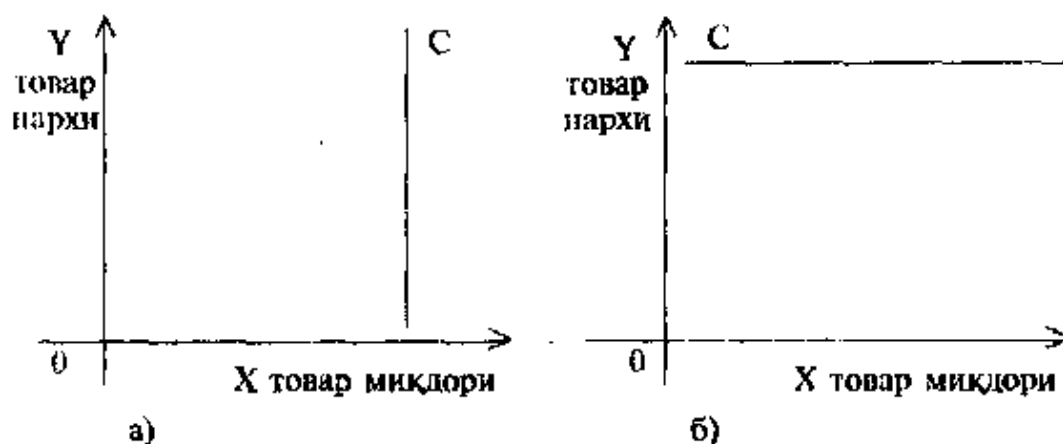
9. Нархларнинг қандай турлари мавжуд?

10. Иқтисодиётда рақобат деб нимага айтилади?
11. «Демпинг сиёсати» нима?
12. «Антидемпинг» сиёсатини кимлар утказди?
13. Талаб ва таклиф орасидаги мувозанат нимани англатади? Талаб ва таклиф чизиқларининг кесишиш нуқтаси нима деб аталади?
14. Ишлаб чиқарувчилар орасидаги рақобат нима?
15. Бозор иқтисодиётининг моҳияти нимадан иборат?
16. Социалистик иқтисод бозор иқтисодидан қандай фарқ қилади?
17. Бозор иқтисодиёти объекти ва субъекти нималардан иборат?
18. Бозор иқтисодиётига утишнинг беш тамойили деганда нимани тушунасиз?
19. Сизнингча иқтисодиётни нима учун ўрганиш керак?
20. Ҳозирги кунда жаҳон бозорида асосий эквивалент ролини нима ўйнайди?

### Топшириқлар

21. Бозорнинг ривожланиш босқичларини айтиб беринг.
22. Бозор фаолиятининг сизга маълум кўринишларини айтинг. Улар орасидаги фарқларга изоҳ беринг.
  - а) товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишдаги фарқ;
  - б) харидор ва сотувчилар сонидagi фарқ;
  - в) айирбошлаш усулларидаги фарқ.
23. Иқтисодий муносабатларнинг бозор тизими хусусиятларини айтинг.
24. Нархнинг товар айирбошлашдаги аҳамиятини тушунтиринг.
25. Товарнинг талаб ва таклифи унинг нархига боғлиқ эканлиги графигини чизинг.
26. Талаб, таклиф ва нарх тушунчалари ердамида тақчиллик ҳақида сузланг. Талаб ва таклиф қонунига кўра, товарлар нархи, хизмат кўрсатиш ва рақобатнинг узаро боғлиқлигини тушунтиринг.

27. Талаб чизиги 2.1.— расмда курсатилгандек бўлиши мумкин-ми? Жавобингизни асосланг...



2.1.— расм.

28. Агар бозор иқтисодиетида талаб ва таклиф қонуни бажарилса, «арзон» дуконлар ёнида «қиммат»ларининг борлигини қандай тушунтириш мумкин. Истеъмолчилар хоҳишига нархдан ташқари яна нималар таъсир этишини айтиб беринг.

29. Бозор категориялари ва қонунларини айтиб беринг.

30. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг икки йўли ҳақида айтиб беринг.

31. Бозор иқтисодиётига ўтишда рақобатнинг ролини тушунтириб беринг.

32. Ёш бола муюлишда туриб олиб ҳиқилламоқда: «Ойи хурозқанд сотиб олайлик». Ойиси жавоб бермоқда: «Кетдик, кетдик, менда хурозқандга пул йўқ». Боланинг хурозқанд олишга бўлган хоҳиши бозор талабининг ифодаланиши бўлиш-бўлмаслигини тушунтиринг.

33. Сиз ўзингизнинг томорқангизда картошка етказиб, уни оилангиз билан қиш давомида истеъмол қилиш учун ертўлага жойлаштирдингиз. Бу ҳосил картошкага бўлган бозор талабининг кўламида қай тарихқа ўз аксини топишини айтиб беринг.

### Тестлар

34. Маҳсулот нархининг ўсиши унга бўлган талаб миқдорининг ўсишига олиб келадими?

А) Йўқ, ҳеч қачон.

В) Ҳа, нархларнинг маълум диапазонида барча қимматбаҳо маҳсулотларга.

С) Ҳа, баъзи зеб-зийнат буюмларига, нуфузли маҳсулотлар ва хизматларга.

Д) Йук, сабаби зеб-зийнат буюмлар ва бошқа нуфузли маҳсулотлар учун талаб кучайгани билан, талаб миқдори ортмайди.

35. Нархни кўтариш натижасида фойда ортди. Шунга асосланиб қуйидаги хулосани чиқариш мумкин:

А) талаб миқдори таклиф миқдоридан ошиб кетди;

В) урнини босиш эффекти кузатилади;

С) талаб эгилувчан бўлади;

Д) талаб эгилувчан бўлмайди.

36. Агар Франция бозорида бензин нархи 3 марта ортса, у ҳолда, авваламбор, автомобиллар нархи:

А) кутарилади;

В) кутарилиши ҳам, пасайиши ҳам мумкин;

С) ҳеч қандай ўзгармайди;

Д) пасаяди.

37. Монополист ойлик таклифини 3000 донадан 4000 донагача орттирди ва ҳамма 4000 донани узица энг яхши нархда сотмоқчи. Иқтисодчи, ойлик талаб функцияси  $7000 - 20N$  (бу ерда  $N$  — нарх)ни баҳолаб, монополист фойдаси учун қуйидагиларни башорат қилмоқда:

А) ортади;

В) камаяди;

С) ўзгаришсиз қолади;

Д) нарх ҳақида зарур маълумотларнинг йўқлиги сабабли, баҳолаб бўлмайди.

38. XX аср охирида Ўзбекистонда бугдойдан энг юқори ҳосил олинishi, бошқа шароитлар бир хил бўлганда аввалам бор, ...

А) Ўзбекистонда бугдойга талабнинг пасайишига;

В) халқаро юк ташишда иш билан таъминланганликнинг ортишига;

С) емга бўлган талабнинг ўсишига;

Д) Америка ва Канада бугдойларига талабнинг пасайишига

... олиб келади.

39. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ресурслар нархи ўзгарганда...

- А) маҳсулот таклифининг миқдори ўзгаради;
- В) маҳсулотга талаб ўзгаради;
- С) маҳсулот таклифи ўзгаради;
- Д) маҳсулотга талаб миқдори ўзгаради.

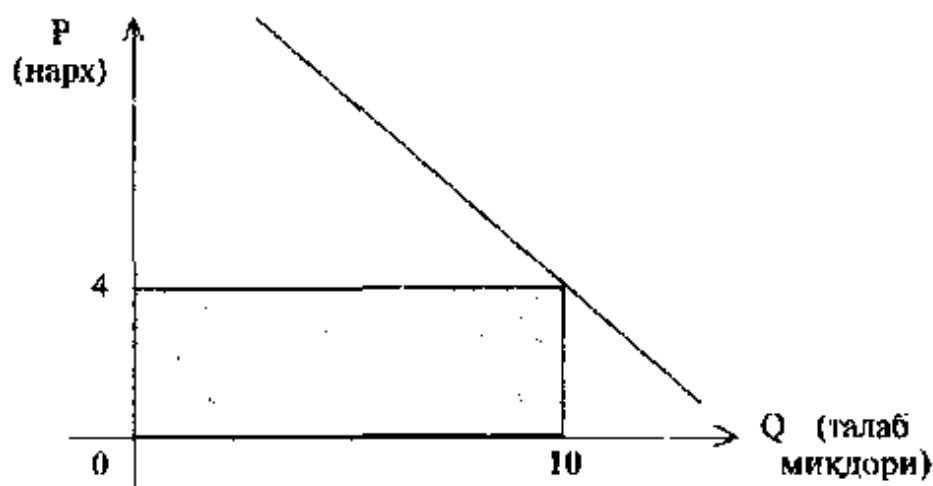
40. Талаб қонунининг маъноси шундайки:

- А) талаб таклифга боғлиқ;
- В) талаб миқдори таклиф билан аниқланади;
- С) маҳсулот нархи қанча юқори бўлса, талаб миқдори шунча кам бўлади;
- Д) талаб миқдори нархга тўғри пропорционал.

41. Талаб ва таклифни бир вақтда камайитириш ...

- А) мувозанат нархининг пасайишига
  - В) мувозанат нархининг ўсишига
  - С) мувозанат миқдорининг камайишига
  - Д) мувозанат нуқтада ҳам нархнинг, ҳам миқдорнинг камайишига
- ... олиб келади.

42. Графикда (2.2—расм) талаб чизигини куриб турибсиз. Штрихланган тўғри тўртбурчак нимани билдиради?



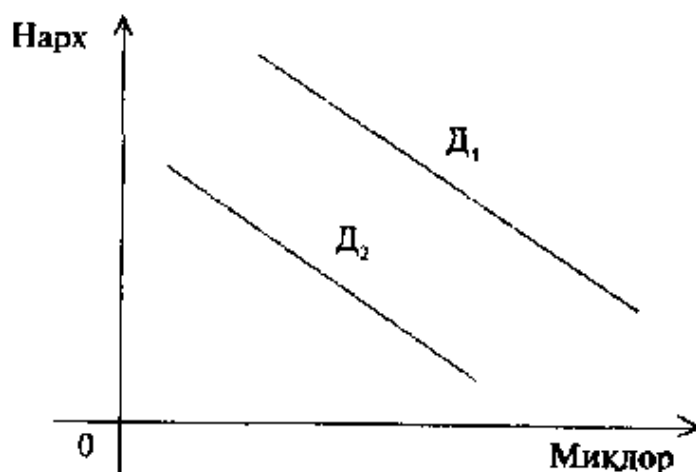
2.2.—расм

- А) Талаб миқдорини;
- В) Сотув ҳажмини;
- С) Нарх 4 га тенг бўлгандаги, мумкин бўлган киримни;
- Д) 10 га тенг бўлган қаноатлангирилмаган талабни.

43. «Кока-кола» талаб чизигининг (2.3—расм) чапга ва пастга  $D_1$  дан  $D_2$  га силжиши, аввалом бор...



- А) таклифнинг камайиши
- В) талабнинг эгилувчанлигининг камайиши
- С) аҳоли даромадларининг ўсиши
- Д) «Кока-кола» нархининг пасайиши ... билан боғлиқ.



2.3— расм

44. Мукамал рақобатли бозорда, яъни ишлаб чиқарувчилар пайдо бўлганда, авваламбор:

- А) нарх ошади;
- В) талаб камаяди;
- С) талаб ошади;
- Д) нарх камаяди.

45. Узоқ чаладиган пластинкага бўлган талабнинг пасайиши, авваламбор:

- А) проигривателлар нарhini туширади;
- В) проигривателлар нарhini оширади;
- С) проигривателлар сотилиш ҳажмини оширади;
- Д) проигривателлар нарhini ошириши ҳам камайириши ҳам мумкин.

46. Қовуннинг февралда августдагига қараганда қиммат булишини иқтисодчилар қуйидагича тушунтиради:

А) қовунга талаб февралда августдагига нисбатан катта булади;

В) қовун февралда августдагига қараганда кам булади;

С) қовунлар таклифи августда февралдагига қараганда анча катта булади;

Д) қовунга булган талаб миқдори таклиф миқдоридан устун булади.

## Б

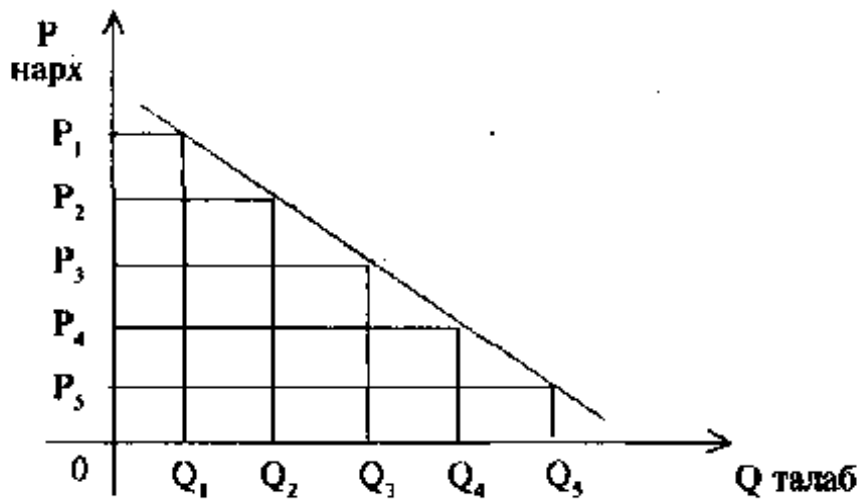
### Саволлар

47. Қандай динамикада (сакраш йули билан ёки аста-секин) талаб қондирилиши мақсадга мувофиқроқ деб ўйлайсиз?

48. Нима учун кўпинча, давлат саноатнинг энг янги соҳаларини пул билан таъминлаб туради?

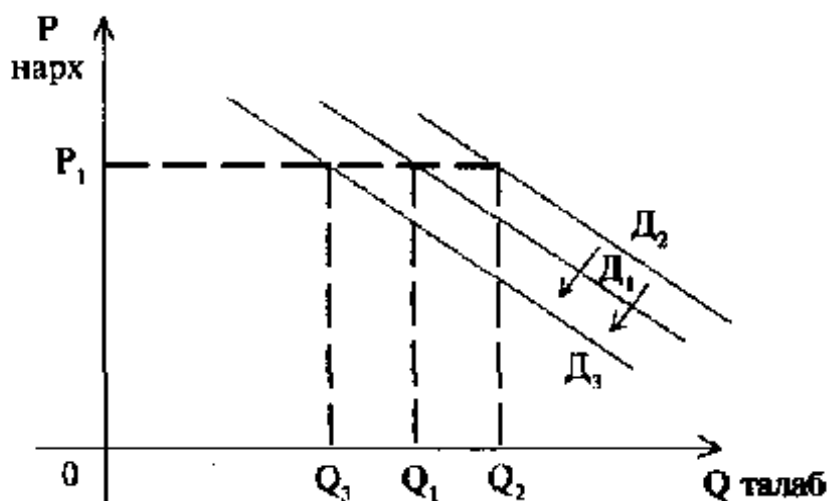
### Масалалар

49. Берилган (2.4, 2.5—расмлар) графикларни анализ қилинг:



2.4.—расм.

$P_1Q_1 \rightarrow P_2Q_2 \rightarrow P_3Q_3 \rightarrow P_4Q_4 \rightarrow P_5Q_5$  — динамикада талаб ва нарх орасидаги функционал алоқаларга иқтисодий тушунтириш беринг (2.4.—расм).

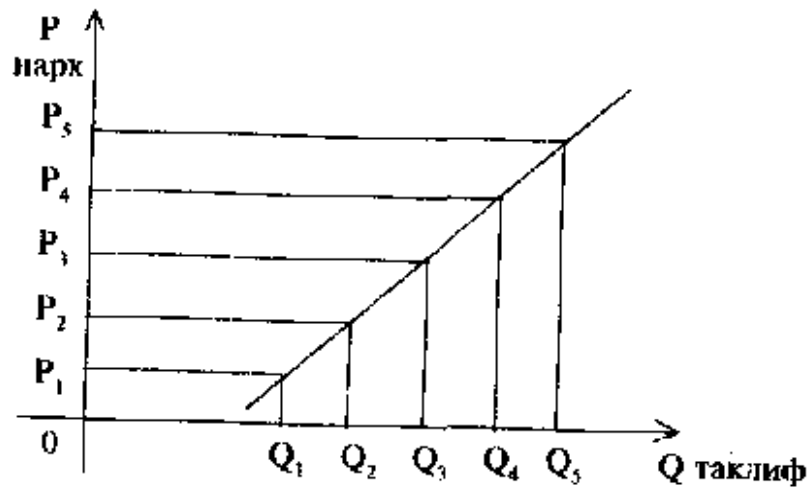


2.5.—расм.

а) Талаб чизигига таъсир этувчи омилларни санаб беринг;

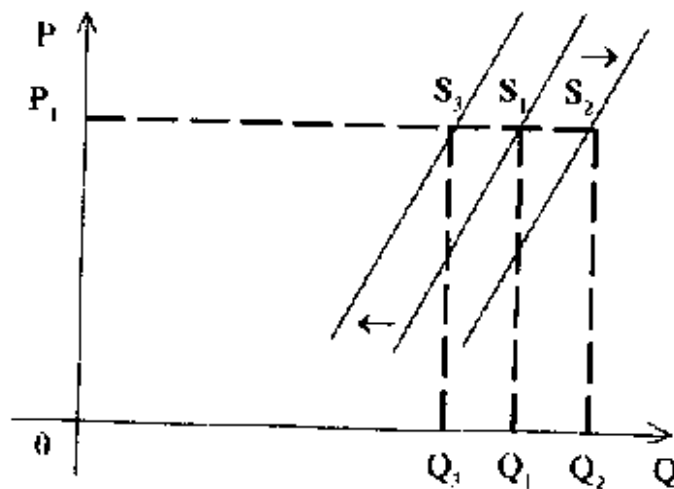
б) Талаб чизигининг ўнг ва чап томонга силжишига қандай омиллар таъсир қилади (2.5.—расм)?

50.  $P_1Q_1 \rightarrow P_2Q_2 \rightarrow P_3Q_3 \rightarrow P_4Q_4 \rightarrow P_5Q_5$  — динамикада таклиф ва нарх орасидаги функционал алоқаларга иқтисодий тушунча беришга ҳаракат қилинг (2.6.—расм).



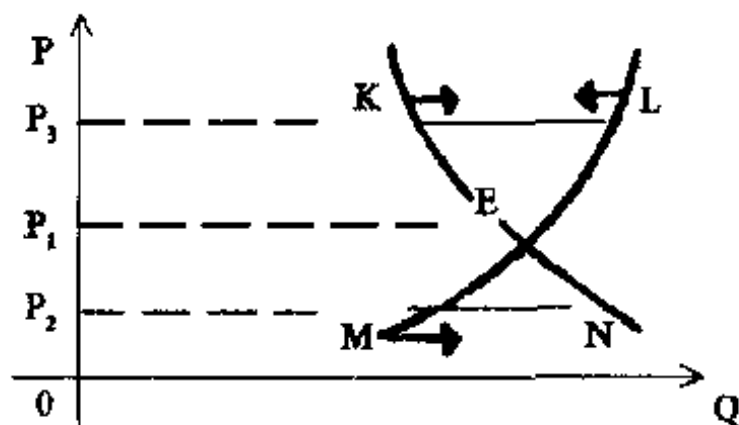
2.6.— расм.

51. 2.7.—расмдаги  $S_1$  чизикнинг чап ёки ўнг томонга силжишига қандай омиллар таъсир қилишини айтинг.



2.7.— расм.

52. Берилган (2.8.— расм) графикка диққат билан эътибор беринг.



2.8. — расм.

Графикни иқтисодий таҳлил қилиб, қуйидаги саволларга жавоб топинг:

1) Эгри чизиқларнинг  $E$  нуқтада кесишгани қандай маънони англатади?

2)  $KL$  булак  $P_3$  баҳода нимани билдиради?

3)  $P_2$  баҳода  $MN$  булакнинг иқтисодий талқини қандай?

4) Иқтисодий динамика қандай шароитда тўхташи мумкин?

5) Сиз «Иқтисодий эркинлик» деганда нимани тушунаси?

6) Нима учун фақат «Иқтисодий эркинлик» бозор мувозанатини таъминлаб тура олади?

53. 52. чи масаладаги баҳо мувозанати  $P_1$  ҳолатда жойлашган. Агар (ҳар хил шароитда) истеъмолчилар даромади ошса, янги баҳонинг мувозанати қандай жойлашган бўлади?  $P_1$  дан баланддами ёки пастдами?

54. Хом ашёнинг қимматлашиши таклиф эгри чизиги қўзғалишига таъсир қилди дейлик. Шундай пайтда баҳолар тенглиги қай даражада бўлади? 52. масаладаги  $P_1$  дан пастдами ёки баланддами?

55. Агар товар компонентлари (таркибий қисмлари)нинг баҳоси ўзгарса, товарнинг нархи қандай бўлади? Шакар баҳоси ошса меваларга бўлган талаб қандай бўлади? Фотоплёнка нархи купайтирилса фотоаппаратга бўлган талаб нима бўлади? Бензин нархи ошса ёқилги куп сарфланадиган машинага талаб қандай бўлади?

Юқоридаги товарларга бўлган талаб чизиги қандай йуналишга қараб силжийди?

56. Иқтисодий ресурсларнинг чекланганлиги муаммоси ҳамма мамлакатлар учун, уларнинг тутган сиссий йулидан қатъий назар, равшан. Буйруқбозликка асосланган тизимда бу муаммони ҳал қилиш методлари қандай? Бозор иқтисодиётига асосланган тизимда қандай?

57. «Лекин бозорларни ташкил қилиш бир вақтда сабаб сифатида ҳам, натижа сифатида ҳам пуллар билан, кредит ва ташқи савдо билан яқиндан боғлиқ; ... у савдо ва саноат конъюнктуралари тебранишлари, ишлаб чиқарувчилар ва сотувчиларнинг, иш берувчилар ва елланма ишчиларнинг бирлашиб кетишлари билан боғлаб қаралади.

... Курно курсатганидек, иқтисодчилар «бозор» деганда буюмлар сотиладиган ва сотиб олинадиган қандайдир маълум бозор майдони эмас, умуман, товарлар тез ва енгил «тенглаштириладиган» харидор билан сотувчилар эркин муносабатда бўладиган ихтиёрий жойни тушунадилар. Уз навбатида Джебоке қайд қилади: Бошида бозор истеъмол моллари ва бошқа буюмлар сотувга қуйиладиган оммавий жой кўринишида бўлган, лекин кейинчалик бу сўз умумлаштирилиб жуда яқин ишчан муносабатларда булиб ихтиёрий товар юзасидан йирик битимлар тузадиган ҳар қандай одамлар гуруҳини англатадиган бўлди. Бозор маркази сифатида савдогарларнинг узаро розиликлар билан учрашиб битимлар тузишларига имкон берадиган оммавий биржа, савдо ва аукцион заллари хизмат қилади».

Келтирилган бу парчани диққат билан ўқиб чиқиб қуйидаги саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг:

1) Сиз «бозор» деганда нимани тушунасиз? Бозор тушунчасини «савдо нуқтасига» алмаштириш мумкинми?

2) Сиз товар, меҳнат, капитал бозорларининг ягона бозорлар тизимидаги узаро боғлиқлигини қандай тушунасиз? Масалан, агар этикдўз меҳнатига талаб камайса, бу товарлар ва капиталлар бозорида уз аксини топади-ми?

3) Бозорда (товарлар, капитал, меҳнат) учрашадиган контрагентларни (бозор қатнашчиларини) сиз қандай терминлар билан атаган бўлар эдингиз?

58. Товарнинг икки таърифини келтирамиз:

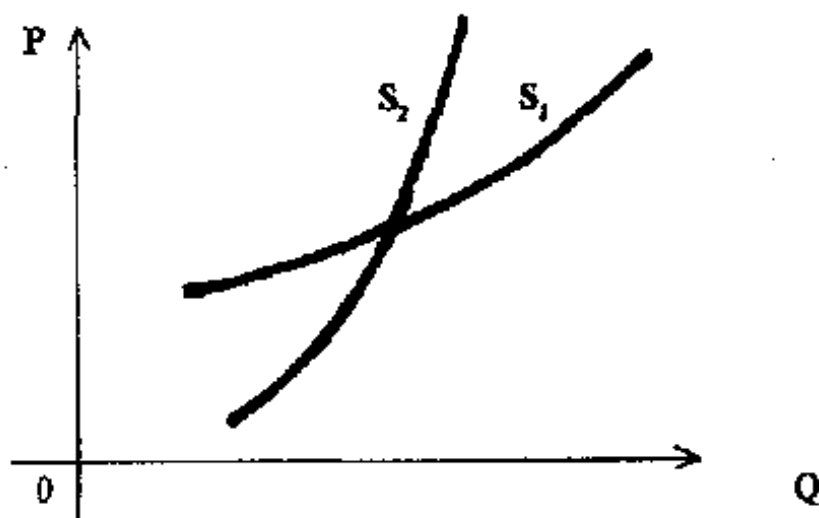
1) «Товар — бу олди-сотди йули билан айирбошлашга мўлжалланган меҳнат маҳсулидир».

2) «Товар — иқтисодий нозу-неъмат, яъни чекли миқдорда бўлган, айирбошлашга мўлжалланган ва тўлашга қодир талаб».

Бу таърифларнинг қайси бири марксистик иқтисодиёт таълимотига мансуб ва қайси бири неоклассик назарияга? Бу таърифлар: а) меҳнат сарф-харажати; б) ишлаб чиқариш доирасига; в) айирбошлаш доирасига; г) ноёблик қонунига; д) ижтимоий талабларга қандай роль ажратади?

### Тестлар

59. Металл таклиф чизиги қиялик бурчагининг  $S_1$  дан  $S_2$  га ортишига нима сабаб бўлган бўлиши мумкин?



2.9. — расм

- А) Таклифнинг ортиши.
- В) Таклиф эгиловчанлигининг ортиши.
- С) Таклиф эгиловчанлигининг камайиши.
- Д) Металлурглarda иш ҳажмининг ортиши.

60. Талаб ва таклифни бир вақтда орттириш...

- А) мувозанат нархининг ўсишига олиб келади;
- В) мувозанат нархини ўзгартирмайди;
- С) мувозанат нархини пасайтиради;
- Д) юқорида келтирилган натижаларнинг ихтиёрийсига олиб келиши мумкин.

61. Маҳсулотга талаб миқдори — бу...

А) барча харидорлар маҳсулотга тулашга тайёр булган пуллар миқдори;

В) харидорлар эҳтиёжини қондирадиган маҳсулот миқдори;

С) ишлаб чиқарувчилар муайян нархда сотишни хоҳлайдиган ва бунга имконияти бор маҳсулот миқдори;

Д) истеъмолчилар муайян нархда харид қилишига тайёр булган маҳсулот миқдори.

62. Айтилик, велосипед, сут, нон ва совун нархлари уртача нархга нисбатан тезроқ усган булсин. Масалан, инфляция 30% га тенг булганда бу маҳсулотларнинг нархи август ойи давомида тахминан 2 марта ортган. Иқтисодиёт назарияси тасдиқлашига кўра қуйидаги маҳсулот талаб миқдори юқори даражада пасаяди:

А) велосипед;

В) сут;

С) нон;

Д) совун.

63. Уғитлар кам булганда фермер улар учун юқори нарх тулашга рози эди. Бир ойдан кейин унга шу уғитларни куп қилиб сотиб олишни таклиф қилишди, лекин энди у анча кам нархга келишди. Бу фақат...

А) талаб қонуни

В) талабнинг таклифга боғлиқлиги

С) маржиналь фойдалиликнинг камайиш қонуни

Д) мувозанат нархнинг силжиши

...ни намойиш қилади.

64. Агар мукамал рақобатли бозорда таклиф ортса, унда...

А) урин босувчи маҳсулот нархи пасайиши;

В) урин босувчи маҳсулот нархи кутарилиши;

С) тўлдирувчи маҳсулот таклифи ортиши;

Д) тўлдирувчи маҳсулот нархи пасайиши

... эҳтимолга яқин.

65. Америкалик фермер узининг бугдойдан олган ҳосилини бозорниқидан паст нархда сотди. Бу...

А) маккажўхори нарhini туширади;

В) бугдойга булган нархни туширади;

С) бугдой ва маккажўхориларнинг бозор нархиға таъсир қилмайди;

Д) мумкин эмас, сабаби американинг бугдой бозори амалда мукаммал рақобат бозори ҳисобланади.

66. Қишлоқ хужалик маҳсулотларининг шаҳардаги бозори бу, авваламбор ...

- А) мукаммал рақобат
  - В) харидорлар ўртасидаги рақобат
  - С) талабнинг таклифдан устунлиги
  - Д) таклифнинг талабдан устунлиги
- ... га мисол.

67. Кроссовкалар фақат спорт кийими эмас, балки кундалик оёқ кийим сифатида кийиладиган бўлиб қолди. Шу фактга кроссовка ишлаб чиқарувчилар қандай муносабат билдиришди?

- А) Кроссовкалар нархини оширди.
- В) Кроссовкалар нархини пасайтиришди.
- С) Кроссовкалар таклифи ва ишлаб чиқаришни кўпайтиришди.
- Д) Кроссовкалар таклифи ва ишлаб чиқаришни қисқартиришди.

68. Қандайдир маҳсулотга талаб ...

А) ихтиёрий нархда бу маҳсулотдан бозорда қанча борлиги

В) таклиф қилинаётган нархда нечта харидор сотиб олишни хоҳлайди ва сотиб олиши мумкинлиги

С) сотиб олади-ми, олмайди-ми ундан қатъий назар нечта харидор сотиб олишни хоҳлаши

Д) нечта харидор сотиб олиши мумкинлиги ... билан аниқланади.

69. Оёқ кийим нархи...

А) бир жуфт оёқ кийим таннархини пасайтирувчи янги станокларни жорий қилиш

В) ишлаб чиқарувчи капитал қўйилмаларини ўсиши

С) оёқ кийимга талабнинг камайиши

Д) оёқ кийим таклифининг камайиши

... туфайли кўтарилиши мумкин.

70. Ишлаб чиқариш омилига бўлган талаб асосан ...

А) ишлаб чиқариш омилининг таклифи

В) бошқа ишлаб чиқариш омиларининг талаблари

С) у ерда ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар таклифи



Д) у ёрдамида ишлаб чиқариш мумкин бўлган маҳсулотлар талаби ... га боғлиқ.

71. Қуйида келтирилган элементлардан қайси бири бозор иқтисодиёти учун жуда муҳим?

- А) Самарали профсоюзлар.
- В) Пухта уйланган давлат бошқариши.
- С) Тадбиркорларнинг масъулиятли ҳаракатлари.
- Д) Бозордаги фаол рақобат.

72. Бозор иқтисодиётида нима доимий кам булади?

- А) кундузги маҳсулотлар;
- В) пуллар;
- С) жаҳон даражасидаги мутахассислар хизмати;
- Д) интеллектуал маҳсулотлар.

### Машқлар

73. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

1. Демпинг  
сиёсати

а) сотувчи билан харидор уртасида товарларни пулга айирбошлаш муносабати; товарлар билан олди-сотди муносабатлари, товар ишлаб чиқариш, товар айирбошлаш ва пул муомаласи қонунларига биноан амалга оширилади. Унда икки жараён амалга ошади: бири товарларни сотиш, бунда товар пулга алмашади, иккинчиси товарни харид қилиш, пулни товарга айирбошлаш. Айирбошлаш ихтиёрий ва эркин шаклланган нархларда олиб борилади.

2. Бозор  
иқтисодиёти

б) ишлаб чиқарувчилар бозорда сотишга тайёрлаган (чиқарган), муайян нархларга эга товарлар ва хизматлар миқдори.

3. Бозор
4. Юридик шахс
5. Таклиф
6. Ресурс
7. Нарх (баҳо)
- в) тўловга қобил эҳтиёж; бозорга чиққан ва керакли миқдордаги пул билан таъминланган эҳтиёжни ифодалайди.
- г) бозорда талаб ва таклифнинг тенг бўлиши ёки талаб билан таклиф чизиқларининг кесилиш нуқтаси
- д) эркин товар-пул муносабатларига асосланган, иқтисодий монополизмни инкор этувчи, социал мулжалга, аҳолини ижтимоий муҳофаза қилиш йўлларига эга бўлган ва бошқарилиб (тартибланиб) турувчи иқтисодиёт.
- е) товар қийматининг пул шакли; бозор иқтисодиёти мавжуд жамият ҳужалик механизмида амал қилувчи иқтисодий дастак. Биринчи мазмунда у товар ёхуд хизматда гавдаланган ижтимоий меҳнатни — қийматни пул шаклида ифода этиш, пулда улчаш. Уни қиймат белгилайди, аммо у аниқ бир қийматдан юқори ёки паст бўлиши мумкин, бу эса бозордаги муайян товарга бўлган талаб ва унинг таклифига боғлиқ бўлади. У фақат қийматни эмас, балки талаб ва таклиф, шунингдек, товарнинг фойдалилиги, сифати ва бошқа товарлар урнини боса олиши, муомаладаги пулнинг харид қобилиятига ҳам боғлиқ.
- ж) мустақил товар ишлаб чиқарувчилар (корхоналар) урта

сидаги товарларни қулай шароитда ишлаб чиқариш ва яхши фойда келтирадиган нарҳда сотиш; умуман бозор иқтисодиётида ўз мавқеини мустаҳкамлаш учун кураш. У демонополизацияни талаб қилади (қаралсин монополия), ўзаро беллаша оладиган кўпгина корхоналар бўлишини тақозо этади. Унинг асосий соҳаси бозор. У фақат сотувчилар эмас, балки харидорлар ўртасида ҳам юз беради. Корхоналар керакли восита, хом-ашё, материаллар сотиб олиш, иш кучини еллаш учун ҳам курашадилар.

#### 8. Рақобат

з) бозорда рақибини синдириш мақсадида товарларнинг ўз таннархидан паст нарҳда сотилиши.

#### 9. Клиринг нукта (мувозанат нуктаси)

и) турли мулкчиликка асосланган, мустақил иш юритувчи, қонунга кўра фуқаролик ҳуқуқлари ва мажбуриятлари субъекти бўлган корхона, ташкилот, муассаса. Ўз номидан мулкий ҳамда номулкий ҳуқуқни олиш ва мажбуриятларни бажариш, суд, арбитраж ва ҳакамлар судида даъвогар бўлиши мумкин. Банкда ўз ҳисоб варақасига эга, мустақил баланс юритади.

#### 10. Талаб

к) пул маблағлари, қимматбаҳо нарсалар, захиралар, имкониятлар, маблағлар ва даромадлар (табиий, иқтисодий, молиявий) манбалари.

74. Агар аҳолининг юқори ҳамда паст даромадли табақаларини эътиборга оладиган бўлсак, кишилар жуда камбағал ва жуда бой бўлган пайтда талаб чизиги қандай бўлади?

Мисол учун: Сиз жуда бой кишисиз, нархларнинг ошиб кетиши сизнинг ёқтирган нарсангизни сотиб олишингизга халақит берадими?

75. Иқтисодий ҳақидаги кўпгина китобларда такомиллашган рақобатчи бозордаги баҳоларга ўз таъсирини ўтказа олмайди деб юритилади.

Масалан мен охириги автобустга шошялман. Бозорда ўз томорқамда етиштирган помидоримнинг баҳосини пасайтириб сотиб кетсам қим менга қаршилик қилиши мумкин? Ушбу саволга сизнинг фикрингиз қандай?

76. Қуйида мукаммал рақобат бозори билан боғлиқ бўлган иқтисодий тушунчалар келтирилган. 1, 2, 3, ... кўринишда кетма-кетлик тузиб, сабаб ва оқибат боғланишларини қуринг, бунда кичик номерга сабаб, катта номерга оқибат тўғри келсин.

(...) нарх;

(...) талаб миқдори;

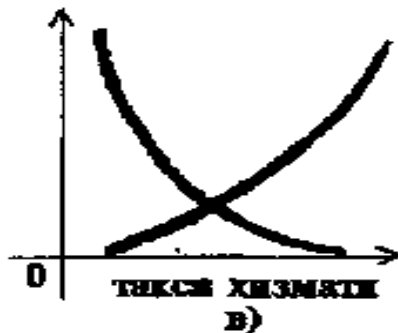
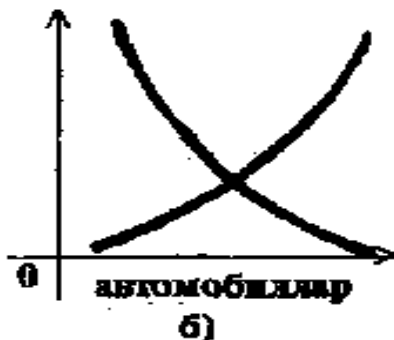
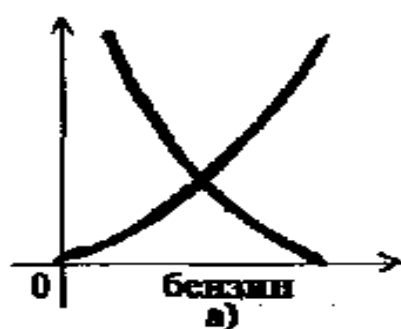
(...) сотув ҳажми;

(...) истеъмол бойликлари сўнги ортгирмасининг самараси;

(...) талаб ва таклиф нисбати.

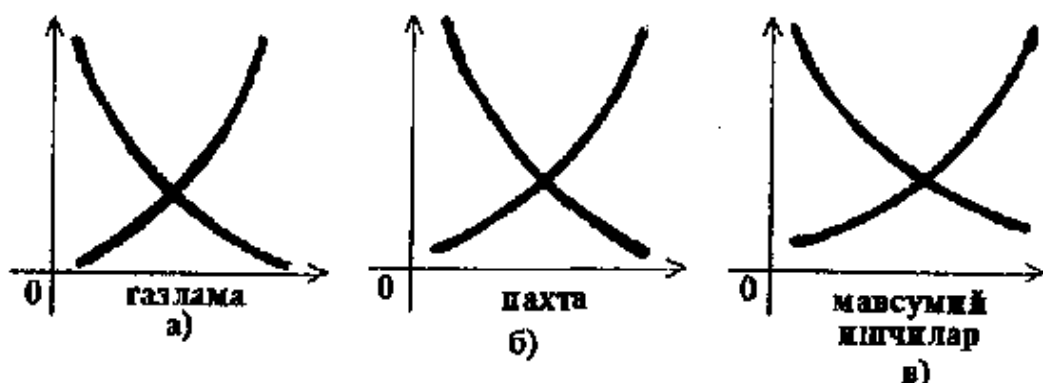
77. Ўзаро боғланган бозорларда талаб ва таклифнинг ўзгариши сабаби ва характерини аниқланг, янги графикларни тузинг ва бозор мувозанатининг янги ҳолати ҳақида хулоса чиқаринг.

А) Ҳолат қисқа муддатли даврда металл таклифи пасайиши билан аниқланади.



2.10— расм

В) Узун кўйлақлар кийиш расм бўлган ҳолат.



2.11—расм

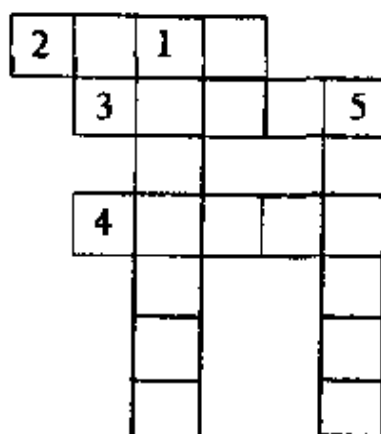
78. Ушбу саволларга жавоб бериш учун талаб ва таклиф чизиқлари графигини чизинг:

1) Пахта ҳосили кутилганидан анча кам бўлди. Бу ип газлама бозорида қандай акс этади?

2) Сунъий толали газламалар урф бўлди. Бу пахтадан тайёрланган газлама бозорида қандай акс этади?

3) Агар бу узгаришлар бир вақтда рўй берса, қандай хулосалар қилиш мумкин?

79. Кроссворд.



Энига:

2) товар қийматининг пул шакли;

3) туловга қобил эҳтиёж;

4) олди-сотди муносабатлари амалга ошириладиган жой;

Буйига:

1) ишлаб чиқарувчилар ёки истеъмолчилар ўртасидаги кураш;

5) айирбошлаш усули.

## 80. Кроссворд.

1								2				6
3							4			5		

Энига:

- 1) қимматбаҳо тош;
- 2) тўловга қобил эҳтиёж;
- 3) ишлаб чиқарувчиларнинг бозордаги кураши;
- 4) Ватанимизда чиқадиган автомашина;
- 5) бизнесменлар иш хонаси;

Буйига:

- 1) айирбошлаш усули;
- 6) тадбиркорларнинг фаолияти.

3 - Б О Б

## МУЛК ВА ХУСУСИЙЛАШТИРИШ

А

### Саволлар

1. Қандай қилиб тарихда предметларга ва объектларга мулкчилик пайдо бўлди?
2. Илгари маълум бўлган мулккий муносабатларга мисол келтира olasизми?
3. Сиясий иқтисод ва аниқ иқтисод «мулк шакллари» тушунчасини қандай талқин қиладилар?
4. Мулк нимани ифодалайди, у қандай фойда келтиради?

5. Мулкдор сўзи нимани англатади, ким мулкдор бўлиши мумкин?

6. Қандай объектлар, предметлар, нарсалар, товарлар мулк бўлиши мумкин?

7. Мулккий субъект-объект муносабатлари деб нимани айтишади?

8. Асосий мулк объектлари таркибига нималар киради?

9. Атрофингиздаги мулк объектларининг қандай турларини биласиз?

10. Мулкнинг иқтисодий ва ҳуқуқий жиҳатлари нимадан иборат?

11. Корхона меҳнат жамоаси нима ва у қандай шартлар асосида мулкка эгалик қилади?

12. Моддий-ашёвий бойликлар нима?

13. Маънавий-интеллектуал мулк нима?

14. Янги мулк қандай пайдо бўлади ва эски мулкни қайта тақсимлаш қандай амалга оширилади?

15. Ишчи кучи нима ва у қандай мулк турининг объекти ҳисобланади?

16. Мулк эксплуатация билан боғланганми ва эксплуатация узи нима?

17. Қандай мулк давлат мулки ҳисобланади?

18. Ишчи кучи, меҳнат воситалари, меҳнат қуролларининг бирлашуви нимани ифодалайди?

19. Иқтисодий муносабатлар қандай вужудга келади?

20. Ўзбекистонда мулкни давлат тасарруфидан чиқариш масаласи билан қандай идора шуғулланади?

### Тошғириқлар

21. Сизга қачондир бир неча кишилар ўртасида предметлар, нарсаларни тақсимлашда иштирок этишга тўғри келган. Сиз тақсимлашни қандай амалга оширгансиз? Шахсий тажрибангизга кўра мулкнинг янги объектлари қандай яратилишини тушунтиринг.

22. Оила мулки нима? Сиз ўз оилангиз мулкига бўлган муносабатингизни изоҳлаб беринг.

23. Жамоа мулки нима? «Умумхалқ мулки — бу

ҳаммага биргаликда ва ҳар кимга алоҳида тегишли мулкдир» деган тушунчани изоҳлаб беринг.

24. Мулкни давлат томонидан монополаштирилиши қандай оқибатларга олиб келиши мумкин? Бунга мисоллар келтиринг.

### Тестлар

25. Мулк бу ...

А) мулкый муносабатларнинг пассив томонидир;  
В) табиат предметлари, моддалар, энергиялардир;

С) мулкый муносабатларнинг актив томони булиб одамлар, мулк объектига эгалик қилувчи, ундан фойдаланувчи, уни бошқарувчи шахслардир;

Д) мулкни тақсимлаш жараёнидир.

26. Мулк объекти ...

А) мулкый муносабатларнинг актив томонидир;  
В) булар одамлар, мулк объектига эгалик қилувчи, ундан фойдаланувчи, уни бошқарувчи шахсдир;

С) мулк субъектининг гамхурлик қилишидир;

Д) мулкый муносабатларнинг пассив томони булиб, табиат предметлари, моддалар, энергия, маълумот бутунлай ёки қисман мулкдорга тегишли бўлади.

27. Урмондаги дарахтлар, мевалар, дарёдаги балиқлар, денгиз бўйидаги чўмилиш жойлари ...

А) шахсий мулк;  
В) умумхалқ мулки;  
С) хусусий мулк;  
Д) оила мулки.

28. Урмондан кесиб олган арчангиз, териб олинган кўзиқоринингиз, тутиб олган балигингиз...

А) жамоа мулки;  
В) шахсий мулк;  
С) умумхалқ мулки;  
Д) давлат мулки.

29. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри?

А) Акционер акциясига эгалик қилади ва акцияларини сотиши мумкин.

В) Акционер ўз акцияларидан даромад олади.



С) Акционер корхонанинг уз акциясининг қийма-тига мос қисмини узига ажратиб олиш ҳуқуқига эга.

Д) Акционер корхонани бошқаришда иштирок этиши мумкин.

## Б

### Топшириқлар

30. Биз «мулк» деганимизда нимадир кимгадир тегишли, ҳамда уша кимдир мулкдор ва ниманингдир эгаси деб тушунамиз. Лекин ҳар бир одам мулкдор бўлиш ҳуқуқига эгами ва мулкдор була оладими? Мулкдор ҳар доим битта шахсдан иборатми? Қандай қилиб одамлар гуруҳи ёки ҳатто халқ жамият мулкдор ролида чиқиши мумкин? Фикрингизни мисолларда тушунтиринг.

31. Атрофингиздаги нарсаларнинг ҳаммаси ҳам одамларнинг ёки бир одамнинг мулки була оладими? Сизнинг назарингизда қандай нарсалар мулк бўлмаслиги керак? Мулк «ҳеч кимники» бўлмаслиги мумкинми? Фикрингизни мисолларда тушунтиринг.

32. Мулк шакллари деганда нимани тушунасиз? Қандай мулк шаклларини биласиз? Нима учун мулк шаклларини баъзан турларга ажратамиз бунинг сабаби нимада? Изоҳланг.

33. Турган гап, сиз давлат, шахсий, хусусий, жамоа мулки ҳақида эшитгансиз ва ҳатто уларни биласиз ҳам. Ким мулкдор эканлигидан келиб чиққан ҳолда мулкнинг бу шаклларига таъриф беришга ҳаракат қилинг. Шахсий ва хусусий мулкдорларнинг фарқини кўрсатиб беринг.

34. Умумхалқ мулкига эгалик ҳуқуқини моддий томондан амалга ошириш қандай хусусиятларга эга? Сиз яшайдиган ҳудудда қандай мулк объектлари бошқариш ёки фойдаланишга берилган ва буни нима билан изоҳлайсиз?

35. Қадимги Рим ҳуқуқи мулкга эгалик қилиш, бошқариш, фойдаланиш муносабатларини фарқлай

олган. Сиз бу муносабатларни фарқлай оласизми? Мулк объектларининг сақланиши учун жавобгарлик тушунчасини, унга ким ва қандай қилиб жавоб беришини кўрсатинг.

36. Яқин даврларда расмий мафкура, ишлаб чиқариш воситаларига хусусий мулкчилик, у билан биргаликда ёлланма меҳнат мулкдор томонидан ёлланма ишчини шафқатсиз равишда эксплуатацияга олиб келади, деб таъкидлар эди. Хусусий мулк эгаси ёлланма меҳнатни эксплуатация қилиб, фойда олиши тўғрисидаги ўз фикрингизни далиллаб бering.

37. Дунёда муттасил янги ва янги предметлар, товарлар ишлаб чиқарилади ва яратилади. Улар кимга тегишли, янги мулк қандай пайдо булади ва шаклланади? Аввалдан яратилган, мавжуд бўлган ва фойдаланилаётган предметлар ва товарларнинг ҳам эгалари тез-тез ўзгариб туради. Қандай қилиб мулкни қайта тақсимлаш жараёнини айтиб бering.

38. Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисидаги қонунда хусусийлаштиришнинг қандай усуллари назарда тутилган? Булар уртасидаги фарқни тушунтириб бering.

39. Хусусийлаштириш ҳақида нималарни биласиз? Хусусийлаштиришни бошқариб боровчи давлат қонунлари ва бошқа ҳуқуқий ҳужжатлар билан танишмисиз? Ерни ва уй-жойни хусусийлаштиришга қандай муносабат билдирасиз? Хусусийлаштиришнинг ижобий ва салбий томонларини мустақил ҳолда ўйлаб кўришга ҳаракат қилинг.

40. 1. Мулк — бу такрор ишлаб чиқарилмайдиган табиий бойликларга эгаллик қилиш.

2. Мулк — бу ҳокимият ваколатларини амалга ошириш имконияти.

3. Мулк — бу инсоннинг товарлардан хусусий мақсадларни амалга ошириш учун фойдаланиши.

4. Мулк — бу ер-сув, иморат ва шу қабиларга хусусий ҳуқуқларни рўёбга чиқариш.

5. Мулк — тўпланган интеллектуал куч-қувватни қўллаш имконияти.

6. Мулк — бу атрофдагиларнинг хусусий имко-

ниятларини бузмасдан ўз хусусий имкониятларини амалга ошириш шартлари мажмуаси.

Мулк тушунчасига келтирилган таърифларни таҳлил қилинг ва ушбу саволга жавоб беринг.

Сизнингча иқтисодиётда мулк тушунчасининг умумлашган таърифи қандай бўлиши мумкин?

41. Ушбу мулоҳазани шарҳлаб беринг: «Ҳеч ким хусусийлашган мулкка тажовуз қилган ҳолда», мён цивилизацияни қадрлайман дейиш ҳуқуқига эга эмас. Бу иккаласининг ўтмиши ажралмасдир». (Генри Самнер Мэн).

42. Қуйида давлат иқтисодий фаолиятининг айрим муаммолари келтирилган:

- а) молиявий барқарорлаштириш;
- б) хусусийлаштириш;
- в) банк тизимини ривожлантириш;
- г) бошқа молиявий муассасаларни тиклаш;
- д) ижтимоий ҳимоя;
- е) ташқи савдони либераллаштириш.

Бу муҳим муаммолар нималардан иборат, уларнинг сабаби ва келиб чиқиши қандай? Сизнинг фикрингизча давлат бюджети учун қайсилари қиммат ва қайсилари арзон амалга ошади. Уларни мавқеи буйлаб жойлаштириб чиқинг.

### Масалалар

43. Агар илгари, марказлашган иқтисод ҳукмронлик қилган даврда, ишлаб чиқариш воситаларига эгалликнинг давлат мулки шакли энг яхши ва самаралидир, деб ҳисобланган бўлса, ҳозир бунга шубҳаланиш пайдо бўлди. Давлат мулки шаклидан хусусий мулк шаклига ўтиш гоёси жонлана бошлади, яъни давлат корхоналарини хусусийлаштириш бошланди. Сиз бу гоёни қандай қабул қиласиз, уни тараққийпарвар гоё деб ҳисоблайсизми? Давлат тасарруфидан чиқариш қай даражада керак ва фойдали, уни мулкнинг қандай объектларига тадбиқ этиш мақсадга мувофиқ? Давлат корхоналарини одамларга, меҳнат жамоаларига текинга бериш керакми ёки пулга сотиш мақсадга

мувофиқми? Агар сотиш лозим бўлса, унда қандай баҳода сотиш керак?

44. «Мулк» тушунчасини «тегишлилик», «бегоналаштириш», «эгаллик қилиш» каби бир ёки бир нечта бир-бирига ухшаш сўзлар билан таърифлаш мумкинми? Уйингизда, мактабингизда, кучада атрофингизга қаранг. Сизни ураб турган нарсалар (уйда, кучада ва бошқа жойларда) мулк объекти бўладими? Ҳар бир предметнинг эгаси ким? Купинча «мулк эгаси — давлат» деган гапни эшитамиз. Мулк эгаси бўлган давлат деганда нима тушунилади: халқми, аҳолими, ҳокимият органими, ҳукуматми, парламентми, президентми?

45. Мулк шакллариининг жуда ҳам хилма-хил эканлигини ҳисобга олиб, сизга яхши маълум бўлган мулк объекtlари мисолида хусусий, жамоа, территориал, умумхалқ, давлат мулкларини чегаралаб беринг. Тулланишга у ёки бу мулк шаклига тегишли ёки бир вақтнинг ўзида бир нечта мулк шаклига тегишли мулк объекtlарига мисол келтиринг. Турар жой, боғдаги дўлана, такси қандай мулк шаклига киради?

46. Теварак-атрофингиздаги нарса ва предметларни мушоҳада қилиб, уларни бир ёки бир нечта мулк объекти гуруҳларига киритинг. Юқорида санаб утилган мулк объекtlари турларига кирмайдиган қандайдир нарса, предметлар Сизга маълумми? Шахсан Сизнинг ўзингизга тегишли бўлган ҳар бир муайян мулк объекtlарининг гуруҳларини аниқланг. Сизнинг оилангизга интеллектуал мулкнинг қандай объекtlари тегишли?

47. Ўзингизга таниш бўлган мулк объекtlари ва унинг мулкдорларини қараб чиқинг. Уларнинг қайсилари ва қай даражада мулк эгаси, бошқарувчиси, фойдаланувчиси бўлади? Ким жавобгар бўлади? Сизнинг шахсан ўзингизда, сизнинг ака-укаларингизда, опа-сингилларингизда, ота-оналарингизда янги мулк пайдо бўлади, у қандай қилиб ва қандай муносабатлар натижасида вужудга келади? Мулк муносабатлари меҳнат муносабатларига буюмлар ҳақида гамхурлик қилишга уни сақлаш ва купайтиришга қандай таъсир этади?

48. Сиз шахсан узингиз ишчиларни эксплуатация қилиш деганда нимани тушунасиэ? Эксплуатация қай даражада капиталистик ва социалистик иқтисодиёт учун хосдир? Ишлаб чиқариш жараёнида эксплуатация булиши муқаррарми? Эксплуатация билан курашишнинг маъноси борми? Эксплуатация сиёсатдонларнинг синфий курашни кучайтириш учун уйлаб чиқарган ихтиролари эмасми?

49. Хусусий мулкнинг маркеча танқиди бошқа далиллар қаторида қуйидагиларни ҳам уртага қуюди: «Хусусий мулк кишиларни бир-биридан ажратиб юборади; ҳар ким фақат ўзининг манфаати ҳақида уйлайди ва гамхўрлик қилади, жамият эҳтиёжларига эса бефарқ бўлади. Ижтимоий мулк эса, аксинча, кишиларни бирлаштиради, гаразли хусусий қизиқишлар ўрнини умум манфаатига ва умумий ривожланишга интилиш эгаллайди». Хусусий мулк кишиларни бирлаштирган, собиқ социалистик мамлакатлар ижтимоий мулк деб эълон қилган мулк эса кишиларни ажратиб юборган ҳолларга мисоллар келтира оласизми?

50. Ҳамма барқарор тараққий қилган мамлакатлар ўз тараққиёти негизини иқтисодий эркинлик тамойилини асос қилиб олган бўлиб, унинг маъноси қуйидагилардан иборатдир:

- тадбиркорлик эркинлиги;
- савдо эркинлиги;
- нарх (шаклланиши) эркинлиги;
- танлаш эркинлиги.

Иқтисодий эркинликнинг ташкил этувчиларини диққат билан таҳлил қилиб, ушбу саволларга жавоб беринг.

1. Иқтисодий эркинлик шароитида хусусий мулкнинг тутган ўрни қандай?

2. Ҳозирги бозор ҳужаликларида давлат мулкнинг аҳамияти қандай?

3. Ижтимоий мулк нима ва унинг иқтисодий ривожланишдаги аҳамияти қандай?

## Тестлар

51. Светофор ижтимоий товарнинг анъанавий мисоли бўла олади, сабаби:

А) хусусий фермерлар учун уни тайёрлаш ва унга хизмат кўрсатмоқ фойдасиз;

В) бу жамият фойдаланадиган товар ва светофор учун фақат ундан фойдаланганларни тулашга мажбур қилиш мумкин эмас;

С) фақат маҳаллий ҳокимиятгина улардан қаерда ва қандай фойдаланишни аниқ айта олади;

Д) хусусий фирмалар ижтимоий эҳтиёжларни мошьялашга интилишмайди.

52. Қуйида келтирилганлар ичидан маъно жиҳатидан қарама-қарши бўлган тушунчалар жуфтлигини курсатинг (буни «оқ-қора» принципи бўйича бажариш керак).

А) шахсий мулкчилик — ижтимоий мулкчилик;

В) хусусий мулкчилик — шахсий мулкчилик;

С) хусусий мулкчилик — ижтимоий мулкчилик;

Д) менинг узимники — меники эмас.

53. Бошқарувчи мулкдор мулк объектини бошқариш ҳукукини...

А) мулк эгасидан

В) давлатдан

С) маҳаллий органлардан

Д) мулк эгасининг ота онасидан

... олиши керак.

54. Қуйидаги фикрларнинг қайси бири нотўғри?

А) Ишчи уз хоҳиши билан узини-узи эксплуатация қилиши ҳам мумкин.

В) Ишчини капиталистдан бошқа ҳеч ким эксплуатация қилмайди.

С) Капиталист ҳам узини-узи эксплуатация қилиши мумкин.

Д) Ишлаб чиқариш воситалари эгаларининг ишчиларни эксплуатация қилиши мулкдорнинг капиталистми, акционерми ёки давлат органими эканлигига боғлиқ бўлмайди, балки қўшимча қийматнинг қанча қисми олиб қолинишига боғлиқ бўлади.

55. Хусусийлаштириш деганда...

А) ерларни тақсимлаб бериш

В) давлат корхоналарини сотиш

С) умумхалқ мулки йуқ қилиниши

Д) давлат мулкидан хусусий мулкка ўтиш, давлат

корхоналари мулкани меҳнат жамоалари, айрим фуқаролар томонидан акционер жамоа, хусусий корхона ва объектларга айлантириш йули билан сотиш ёки бепул утказиб бериш

... тушунилади.

### Машқлар

56. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

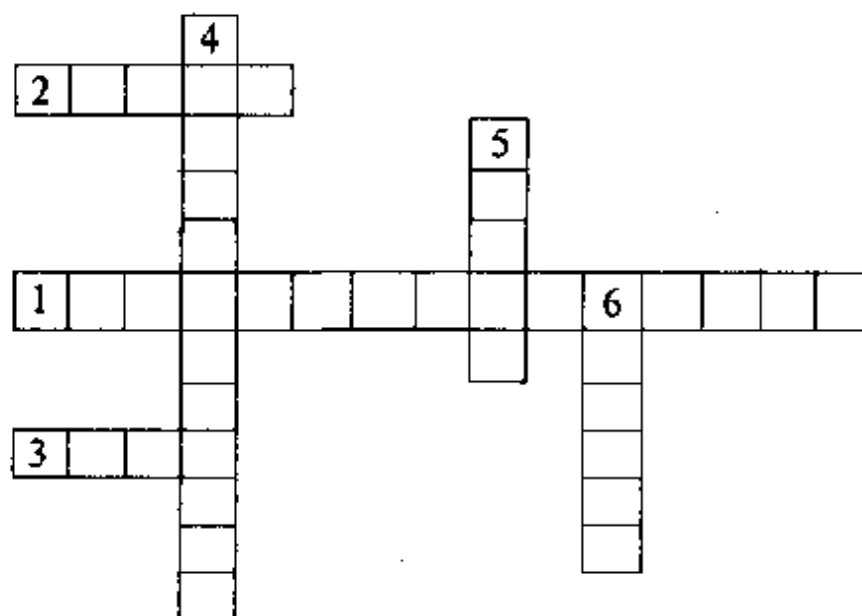
1. Давлат мулки                    а) инсон яратган моддий ва маданий бойликлар, табиат бойликлари, интеллектуал меҳнат маҳсули ва инсоннинг меҳнат қобилияти (иш кучи).
2. Жамоа мулки                    б) жамиятда маълум ижтимоий-иқтисодий мавқега эга бўлган кишилар бўлиб, улар жамоа, синф, табақа ёки бошқа ижтимоий гуруҳларга бирлашган булади.
3. Хусусийлаштириш                    в) фуқароларнинг уз эҳтиёжларини қондиришга хизмат қилувчи мулк. Бу мулк субъекти айрим фуқаролар, унинг объекти эса истеъмол буюмлари, тураржой ва бошқалар. Бу мулк ишлаб топилган даромад, меросга олинган ёки инъом сифатида олинган мол-мулк ҳисобидан, иш ҳақи, нафақа, стипендия, томорқа хужалигидан тушган даромад, акциядан келган дивиденд, лотерея ва заём ютуқлари эвазига купайиб боради. Бу мулк объектлари эҳтиёжни қондириш доирасидан чиқиб, даромад топиш йулида ишлатилса, хусусий мулкка айланиб кетиши мумкин.

4. Мулк объекти
- г) юридик шахс булган кооперативлар, акционерлик ва хужалик жамиятлари, ширкатлар, арендали ва жамоа корхоналари, хужалик ассоциациялари, жамоа ташкилотлари ва бошқа бирлашмалар мулки.
5. Мулк субъекти
- д) давлат мулкани хусусий мулкка айлантириш. Бу жараён давлат мулки монополиясини тугатиш, эркин соҳибкорлик ташаббусига йўл очиш, бозор иқтисодиётини рағбатлантириш мақсадида амалга оширилади. Бу жараён орқали давлат мулки фуқароларга берилиб, ҳар бир киши миллий бойликдаги ўз ҳиссасига эга булади. Бу жараён давлат мулкани инвестиция этишдан, яъни янгидан уни ҳисоб-китоб қилиб, унинг ҳақиқий қиймати миқдорини аниқлашдан бошланади. Уни ўтказиш учун махсус органлар ташкил этилади. Бу жараён учун ажратилган давлат мол-мулканинг рўйхати тузилади, давлат мулкани сотиб олиш (бериш) шарт-шароити аниқланади.
6. Шахсий мулк
- е) кишилар ўртасида ишлаб чиқариш воситалари ва меҳнат маҳсулини ўзлаштириш юзасидан пайдо булган ва тарихан аниқ бир шаклда намоён булувчи иқтисодий муносабатлар.
7. Мулкчилик
- ж) асосий мулкчилик шакллари дан бири. Бу мулк икки



йул билан пайдо булади: а) хусусий мол-мулкни миллийлаштирилиши; б) давлат маблағлари ҳисобидан корхоналар қуриш. Давлатнинг иқтисодиётга аралашуви кучайиши билан бу мулк ривож топади, лекин унинг монополияси ўрнатилгач рақобатга халақит беради. Натижада бу мулкни қайта хусусийлаштириш юзага келиб, бошқа мулк шакллари кучаяди. Бозор иқтисодиётига ўтиш муносабати билан бу мулк асосан жамоа мулкига, фуқаролар мулкига ва хусусий мулкка айлантирилади.

### 57. Кроссворд.



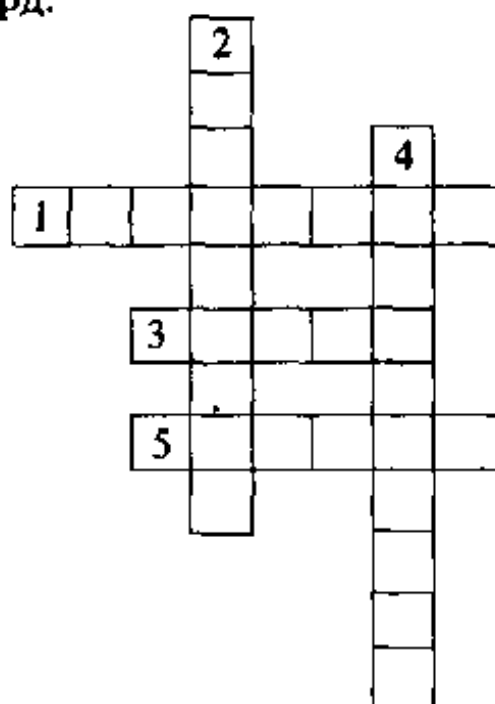
Энига:

- 1) мулкчилик кўринишининг алмашилиш жараёни;
- 2) Олмония пул бирлиги;
- 3) Япония пул бирлиги;

Буйига:

- 4) бировнинг меҳнатидан фойдаланиш;
- 5) туловга қобил эҳтиёж;
- 6) бозорда сотишга тайёрланган товарлар ва хизматлар миқдори.

58. Кроссворд.



Энига:

- 1) мулк шаклларида бири;
- 3) бозорни уюштиришнинг тадқиқий шакли;
- 5) бозорда сотишга тайёрланган товарлар ва хизматлар миқдори;

Буйига:

- 2) мулк шаклларида бири;
- 4) шартномани тасдиқлаш шакли.

4 - Б О Б

### БИЗНЕС ТАДБИРКОРДАН БОШЛАНАДИ

Бу бобдаги топшириқ ва масалаларни ечишда сизларга қуйидаги белгилар тушунча ва формулалар керак бўлади.

Белгилар

- 1)  $X^y$  — ўзгарувчан харажатлар;
- 2)  $X^d$  — доимий харажатлар;
- 3)  $X^y$  — умумий харажатлар;

- 4)  $x^y$  — уртача ўзгарувчан харажатлар;
- 5)  $x^d$  — уртача доимий харажатлар;
- 6)  $x^y$  — уртача умумий харажатлар;
- 7)  $N$  — маҳсулот ишлаб чиқариш (сотиш) ҳажми;
- 8)  $H$  — бир дона ёки бирлик маҳсулот нархи;
- 9)  $D$  — корхона даромади;
- 10)  $\Phi$  — фойда (зарар);
- 11)  $\phi$  — бир дона маҳсулотдан келган фойда (зарар).

Тушунча ва формулалар

1)

$$\text{Уртача ўзгарувчан харажатлар} = \frac{\text{Ўзгарувчан харажатлар}}{\text{Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми}}$$

ёки бу формулани юқоридаги белгиларда ёзсак

$$x^y = \frac{X^y}{N}$$

2)

$$\text{Уртача доимий харажатлар} = \frac{\text{Доимий харажатлар}}{\text{Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми}}$$

бу ерда ҳам юқоридаги белгилашларни қўллаб қуйидагини оламиз:

$$x^d = \frac{X^d}{N}$$

3)

$$\text{Уртача умумий харажатлар} = \frac{\text{Умумий харажатлар}}{\text{Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми}}$$

яна олдингиларга ўхшаш

$$x^y = \frac{X^y}{N}$$

4) Корхона даромади = Умумий харажатлар + Фойда

$$D = X^y + \Phi$$

## А

### Саволлар

1. Чиқим нима, даромадчи?
2. Бизнес деганда сиз нимани тушунасиш?
3. Сизнингча тадбиркорлик нима учун ишлаб чиқаришнинг тўртинчи омили сифатида киритилади?
4. Унта, дунёга машҳур бўлган фирмаларнинг номларини айтинг. Улар қандай товарлар ишлаб чиқаради?
5. Фирмани рўйхатдан утказиш учун қандай ҳужжатлар керак?
6. Фирмани рўйхатдан утказиш ҳақидаги қарор ким томонидан қабул қилинади?
7. Фирма устави нима?
8. Таъсис шартномаси қандай вазифаларни бажаради?
9. Фирмалар орасидаги муносабатда ҳисоб варақасининг роли қандай?
10. «Юридик шахс» билан «Жисмоний шахс» орасида қандай фарқ бор?
11. Хусусий фирмалар ҳар доим мавжуд бўлаверадими?
12. Хусусий фирма ривожланиб, кенгайиб йирик фирмага айланиши мумкинми?
13. Ширкат деганда бизнес ташкил этишнинг қандай формасини тушунасиш?
14. Тўла шериклик билан чекланган шериклик орасида қандай фарқлар бор?
15. Акционерлик жамияти деганда нимани тушунасиш?
16. Акция номинал нархи нима?
17. Акция пакети нима?
18. Акциянинг контроль пакети нима?
19. Акционернинг акцияни сотиб олишдан оладиган фойдаси қандай аталади?
20. Акционерлик жамиятининг энг олий органи нима?
21. Очик ва ёпиқ куринишдаги акционерлик жамиятларининг узаро фарқи нимада?

22. Давлат ва муниципал корхоналар қандай маблағлар эвазига ташкил этилади?
23. Давлат бюджети қандай ташкил булади?
24. Қандай бирлашмаларни биласиз ва улар қандай ташкил қилинади?
25. Арендачилар фирма эгаси була оладими?
26. Диверсификация нима?
27. «Бозорни мулжаллаш» иборасини қандай тушунаси?
28. Фирма обороти ва фойдаси бир-бирига қандай боғлиқ?
29. Фирма фойда миқдорининг камайишида ташвишли бўлган миқдорни қандай аниқласа булади?
30. Қачон фирма сизнингча муваффақиятсиз жойлашган ҳисобланади?
31. Сиз қачон уз маблағларингиздан унумли ва унумсиз фойдалангансиз? Буни муҳокама қилишда нима асос булади?

### Топшириқлар

32. Тадбиркорга таъриф беринг.
33. Тадбиркорга хос хусусиятлар (фазилатлар) номён буладиган мисоллар келтиринг.
34. «фойда» ва «зарар» тушунчаларини мисолларда тушунтириб беринг.
35. Узоқ ва қисқа муддатли қарорларга иккитадан мисол келтиринг:
  - иқтисодийдан,
  - кундалик ҳаётдан.
36. Шахсий тажрибангиздан уз маблағларингиздан унумли ва унумсиз фойдалаганлигингиз тўғрисида икки ёки учта мисол келтиринг.
37. Узоқ ва қисқа муддатли қарорлар қабул қилишга доир биттадан саволлар тузинг. Саволлар «ни-ма?», «қанча?», «қаерда?» ва «қандай?» сўзлари билан бошлансин.

### Масалалар

38. Қуйидагиларни юридик шахс дейиш мумкин-ми?
  - мактабни;
  - меҳмонхона директорини;

- тижорат банкини;
- пахта мойи ишлаб чиқарадиган заводни.

39. Қуйидаги фирмаларни ҳар бирини қаерга жойлаштирган булар эдингиз? Нима учун?

- санаторий
- кинотеатр
- нефтни қайта ишлан заводи
- тикувчилик фабрикаси
- химиявий моддалар ишлаб чиқарувчи комбинат

40. Қандайдир корхона эгаси билан танишмисиз? У ҳақида сўзлаб беринг:

- қандай инсоний ва ишбилармонлик хусусиятларига эга?
- нима билан шуғулланади?
- унинг иши муваффақиятли кетаяпти-ми?

### Тестлар

41. Ифлосланган кўлни тозалашнинг қуйида келтирилган 4 та вариантдан қайси бири иқтисодчи нуқтаи назаридан энг маъқул?

	Кўлни тозалаш фоизи	Тозалашдан олинган йиллик даромад (млн. сўм)	Тозалашга сарфланган йиллик харажатлар (млн. сўм)
А	10	650	500
В	60	1400	1000
С	85	1900	1800
Д	95	2400	1600

42. Телевизор ишлаб чиқарувчи фирмани қаерда жойлаштирган маъқул?

- А) қатта шаҳарда;
- В) шаҳардан узоқда;
- С) алюминий заводининг енида;
- Д) чет қишлоқда.

43. Дивиденд — бу...

А) солиқ тури;

В) хизмат тури;

С) пул ҳужжати;

Д) акциядорлик жамияти даромадининг қисми.

44. Қуйида келтирилган фирма фаолиятининг 4 та вариантдан қайси бири паст рентабелли?

А) 6 млн. харажат қилиб, 2 млн. фойда олган;

В) 5 млн. харажат қилиб, 1,5 млн. фойда олган;

С) 10 млн. харажат қилиб, 3 млн. фойда олган;

Д) 20 млн. харажат қилиб, 6 млн. фойда олган.

45. Қуйида келтирилган тасдиқларнинг қайси бири нотўғри?

А) Доромад ҳар доим чиқимдан катта.

В) Фирманинг ўрни фақат транспорт воситаларига боғлиқ эмас.

С) Фирма учун жойни баъзан ижара ҳақи юқори бўлган жойдан олган маъқул.

Д) Ишлаб чиқарилган товар миқдори фирма капиталига боғлиқ.

## Б

### Саволлар

46. Нима учун «Макдональдс» фирмасида хизмат курсатувчи ходимларнинг асосий қисми — успиринлар?

47. Сизга уқишни тугатганингиздан кейин она шахрингизни тарк этиб, сизнинг касбингиз бўйича мутахассислар зарур бўлган, бошқа жойга, айтайлик узоқ шарққа ишга боришингизни таклиф қилишган бўлсин. Сиз бу жойга боришга қандай шартларда рози бўласиз? Бу ҳолда сиз нималарга амал қиласиз?

48. Сизнинг беш соат вақтингиз бор. Сизнинг ишларингиз муҳимлик даражасининг пасайиш тартибида қуйидагича тақсимланади:

а) дарсларга тайёрланиш — 3 соат

б) газеталар билан танишиш — 1 соат

в) уйни йиғиштириш — 1 соат

Сиз тасодифан яқиндаги кинотеатрда анчадан бери куришни орзу қилиб юрган янги кино номойиш

қилинаётганини билиб қолдингиз. Бир серияли фильмни куриш учун сиз вақтингизни қандай тақсимлашингизга тўғри келади? Икки серияли фильмни куриш учун-чи?

### Топшириқлар

49. 4.1—жадвалда узгармас доимий харажатларга кура «Б» корхонада бизнес юритишнинг икки варианты берилган. Жадвал тўлгазилсин. Корхона қай бир вариантда купроқ фойда олади?

4. 1— ж а д в а л

В	Н	Н	Д	х <sup>а</sup>	Х <sup>а</sup>	х <sup>б</sup>	Х <sup>б</sup>	х <sup>в</sup>	Х <sup>в</sup>	Ф	Ф
	минг сўм/ дона	дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм
I	6	1000		2		3					
II	5	1500					4				

Бу ерда сотиш ҳажми маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига тенг деб олинган.

50. 4.2—жадвалда узгармас доимий харажатларга кура «С» фирмада бизнес юритишнинг икки вариантынинг бир қисми берилган бўлиб, иккинчи вариантда урғача узгарувчан харажат миқдори биринчига қараганда 5 фоиз куп эканлиги маълум. Жадвал тўлгазилсин.

4. 2— ж а д в а л

В	Н	Н	Д	х <sup>а</sup>	Х <sup>а</sup>	х <sup>б</sup>	Х <sup>б</sup>	х <sup>в</sup>	Х <sup>в</sup>	Ф	Ф
	минг сўм/ дона	дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм	минг сўм/ дона	минг сўм
I	7	2500		3							
II	8	2000				4					

Бу ерда сотиш ҳажми маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига тенг деб олинган.



## Масалалар

51. Фирма биринчи йилда 8000 дона куйлак, иккинчи йилда 10000 дона куйлак тикканлиги бизга маълум. Ишлаб чиқаришга сарф-харажат биринчи йилда 2 млн. сўм, иккинчи йилда 1800000 сўмни ташкил қилади. Агар нарх доимий қолган бўлса, сотилган бир дона куйлақдан келган фойда қанчага ортади?

52. Акциядорларнинг умумий йиғилишида акциядорларга акциянинг номинал баҳосининг 9 фоизи миқдорида дивиденд тўлашга қарор қилинди. 25000 сўм; 300000 сўм; 800000 сўмлик акция пакети бор акциядор қанча фойда олади?

53—68-масалаларда сотиш ҳажми маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига тенг деб олинган.

53. Фирма N дона маҳсулотни M сумдан сотган. Бунда ўртача доимий харажат 1 сўм/дона, ўртача ўзгарувчан харажат эса r сўм/донани ташкил қилган. Фирма даромади ва фойдасини ҳисобланг.

54. Фирма N дона маҳсулот сотишдан K сум фойда олган. Бунда ўртача доимий харажат 1 сўм/дона, ўртача ўзгарувчан харажат эса r сўм/дона бўлган. Фирма қанча даромад қилган?

55. Фирма харажатлари ва маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ўзгармасдан қолиб, ҳар бир маҳсулот нархини S фоизга ошириб сотган. Фирма даромади неча марта ортади?

56. Фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини оширди. Бунда ўртача ўзгарувчи харажатлар ва доимий харажатлар ўзгармади, ўртача умумий харажатлар эса 30 сўм/дона камайди. Ўртача доимий харажатларнинг бошланғич миқдори 80 сўм/донани ташкил қилган бўлса, даромад неча фоиз ортган?

57. Фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини камайтирди. Бундан кейин доимий, ўртача ўзгарувчан харажатлар ва сотилган маҳсулотлардан келадиган даромад ўзгармади, ўртача умумий харажатлар эса 5 сўм/донага ортди. Агар маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ўзгаргандан кейин ҳар бир маҳсулот нархи r фоизга ошган бўлса, ўртача доимий харажатларнинг бошланғич миқдори қанча бўлган?

58. Фирма маълум миқдордаги маҳсулотнинг ҳар бирини 250 сўмдан сотиб, 2530 сўм фойда қилган. Агар ўртача умумий харажат 20 сўмни ташкил қилгани маълум бўлса фирма қанча маҳсулот сотган?

59. Фирма 150 дона маҳсулот сотган. Ҳар бир маҳсулотдан 300 сўм фойда олиб, ўртача умумий харажати 30 сўмни ташкил қилган. Фирма қанча даромад қилган?

60. «S» фирмаси доимий харажатларнинг 5% ташкил қилувчи электр энергия ва газ учун тўловлар 50 фоизга ортди. Ҳар бир маҳсулотдан келадиган фойдани сақлаб қолиш учун «S» фирмаси ҳар бир маҳсулот нарҳини  $r$  сўмдан  $l$  сўмга ўзгартирган. Агар ўртача ўзгарувчан характерлар ва ишлаб чиқариш ҳажми ўзгаришсиз қолган бўлса, дастлабки ўртача доимий харажатлар миқдорини топинг.

61. «L» фирмаси умумий харажатларнинг 20 фоизини ташкил қилувчи ижара тўлови 10 фоизга камайди. Дастлабки ўртача умумий харажат 5 минг сўмни ташкил қилади. Ҳар бир маҳсулотдан олинган фойда  $K$  сўм/донага ошиши учун маҳсулот нарҳини неча сўм/донага ошириш керак?

62. Фирма бир тур маҳсулотдан 50 дона, иккинчи тур маҳсулотдан эса 100 дона сотса 50100 сўм даромад қилади. Агар биринчи турдан 80 дона, иккинчи турдан 90 дона сотганда 78000 сўм даромад қилган булар эди. Ҳар бир маҳсулотнинг нарҳини топинг.

63. Фирмада биринчи тур маҳсулотдан  $N$  дона ва иккинчи тур маҳсулотдан эса  $M$  дона ишлаб чиқарилиб сотилди. Биринчи тур маҳсулотнинг нарҳи  $S$  сўм/дона, иккинчиники эса  $l$  сўм/дона. Бу маҳсулотларни ишлаб чиқаришга сарфланган умумий харажат  $K$  сўм бўлса, олинган умумий фойда (зарар)ни топинг.

64. Фирма маълум миқдорда маҳсулот сотиб  $N$  сўм даромад ва  $K$  сўм фойда қилган. Ўртача доимий харажат  $l$  сўм/дона, ўртача ўзгарувчан харажат эса  $r$  сўм/дона эканлиги маълум. Фирма қанча маҳсулот сотган?

65. Фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажминини камайтирди. Бундан кейин доимий, ўртача ўзгарувчан харажатлар ва сотилган маҳсулотлардан олинган даро-

мад узгармади. Агар уртача харажатларнинг бошлангич миқдори  $h$  бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми камайгандан кейин ҳар бир маҳсулот нархи  $1$  фоизга ортган бўлса, уртача умумий харажатлар қанча сўм/донага кўпайган?

66. «А» фирма қарзга олган маблағлар утган йилда 2850000 сўмни, бу йил эса 3500000 сўмни ташкил қилган. Шахсий маблағлар утган йили 3200000 сўмни, бу йил эса 4300000 сўмни ташкил қилди. Утган ва бу йил барқарорлик коэффициентларини ҳисобланг.

67. Телевизор ишлаб чиқариш технологиясининг узгариши натижасида телевизор ишлаб чиқарувчи фирманинг уртача узгарувчан харажатлари  $1$  фоизга камайди. Агар бунда узгарувчан харажатлар миқдори сақланиб қолса, технология ўзгаришдан олдинги ва кейинги ишлаб чиқариш маҳсулотлар нисбати топилсин.

68. «L» корхона маҳсулот ишлаб чиқариши утган йилгига нисбатан  $g$  карра ортиб, уртача узгарувчан харажатлар  $1$  фоизга камайди. Бу йилги ва утган йилги узгарувчан харажатлар нисбатини топинг.

69. «А» фирмада ишлаб чиқаришнинг харажатларга нисбатан рентабеллиги  $50$  фоизни, умумий харажатлар эса 27500 млн. сўмни ташкил қилади. Бу фирма фойдаси нимага тенг?

70. Ушбу неъматлар (товарлар ва хизматлар)нинг қайси бири ҳам хусусий, ҳам ижтимоий мулк бўлиши мумкин, қайсилари эса фақат хусусий ёки фақат ижтимоий бўлади?

- а) «Ёшлик» телеканали;
- б) Ўзбекистон армияси;
- в) Кабелли телевидение;
- г) Қоровуллар хизмати;
- д) Метро;
- е) Дала ҳовли;
- ж) Метеорология хизмати;
- з) Ерлар мелиоратив ҳолатини таъминлаш ва сунъий сугориш учун каналлар тизими;
- и) Чорвоқ сув омбори.

Бу неъматларнинг қайси бири соф ижтимоий неъмат ҳисобланади?

## Тестлар

71. Куп суҳбатларда сотувчига нисбатан салбий муносабатни акс эттирувчи «чайқовчи» деган сўзни эшитиш мумкин. Чайқовчилик тижоратдан нимаси билан фарқ қилади?

А) Бу бир хил тушунчалар.

В) Чайқовчи бу инсофсиз тижоратчи.

С) Тижоратчи чайқовчидан фарқли равишда товарларни қайта сотиш билан шуғулланмайди.

Д) Чайқовчи — бу биржа фонд бозоридаги савдо иштирокчиси.

72. Сиз кўриниши катта бўлмаган, маблағлари чегараланган дукон сотиб олдингиз. Ўз бизнесингизнинг биринчи босқичида қандай товарлар билан савдо сотиқ қиласиз?

А) Қимматбаҳо товарларнинг катта бўлмаган асортименти билан.

В) Арзон товарларнинг йирик партиялари билан.

С) Кенг асортиментли қиммат бўлмаган товарлар билан.

Д) Қиммат товарларнинг кенг асортименти билан.

73. Оддий акциялар чегараланган жавобгарчилик, чегараланмаган фаолият муддати — бу ҳаммаси...

А) хусусий индивидуал корхона

В) акционерлик жамияти

С) жавобгарчилик чегараланган ширкат

Д) консорциум

... нинг хислатлари.

74. Акционерлик жамияти 2000000 сўмлик облигациялар тарқатди ва қўшимча жамият бошқармасига қарашли 2500 акцияни бозорда сотди. Акциялар 1000 сўмга тенг номинал бўйича сотилди. Шундай қилиб жамият...

А) 0

В) 2000000

С) 2500000

Д) 4500000

... ҳажмдаги қарз маблағларини жалб қилди.

75. Ширкат ва акционерлик жамияти ташкил қилганда, сизнинг улардаги иштирокингиз...

- А) фақат қўшимча улуш (пай) доирасида
  - В) қўшилган ва қўшилмаган улуш доирасида
  - С) тўла ва тулиқсиз
  - Д) бутун оилангиз доирасида
- ... моддий жавобгарчилик билан боғланган бўлиши мумкинлигини ҳисобга олиш керак.

### Машқлар

76. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

- |                      |  |
|----------------------|--|
| 1. Акция             | а) даромад билан чиқим уртасидаги ижобий фарқ.   |
| 2. Бизнес            | б) фирмани барпо этиш мақсадлари ва унинг жамоатчилик билан ўзаро муносабатларини аниқловчи ҳужжат.  |
| 3. Ширкат            | в) тадбиркорларнинг иқтисодиётдаги ва умуман ҳаётдаги фаолияти.  |
| 4. Фирма устави      | г) икки ёки ундан ортиқ иштирокчилар маблағлари асосида ташкил қилинган фирма.   |
| 5. Фойда             | д) фирмани таъсис этувчиларнинг ўзаро муносабатларини аниқловчи ҳужжат.  |
| 6. Таъсис шартномаси | е) акционерлик жамияти чиқарган қимматбаҳо қоғоз. Бу қимматбаҳо қоғоз ўз эгасининг шу жамият маблағига қўшган ҳиссасини ва шунга мувофиқ топилган фойданинг бир қисмини дивиденд таряқасида олишини, уни бошқариб туришда қатнаша олишини тасдиқлайди. |
| 7. Хусусий фирма     | ж) фирманинг таъсис шартномаси ёки уставда белгиланган маблағлар (капитал) миқдори.  |

8. Устав капитали
- з) турли корхона, ташкилот, банк, компания ва айрим шахслар пул маблағларини шерикчилик асосида ва соҳибкорлик мақсадида бирлаштирадиган жамият (корхона). Муомалага номинал қиймати кўрсатилган акциялар чиқариш ва уни сотиш бундай жамиятнинг негизини ташкил этади.
9. Акционерлик жамияти
- и) айрим шахслар ёки оилаларга қарашли ташкилот бўлиб, даромад олиш мақсадида мустақил ҳужалик фаолият юритади. Бундай корхоналар асосан қишлоқ ҳужалиги ва кичик бизнес доирасида кенг иш юритадилар.

77. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

1. Акция назорат пакети
- б) акциянинг акционерлик жамияти таъсис этилганда сотилган дастлабки нархи.
2. Давлат бюджети
- в) сотиб олинган акциялар миқдори.
3. Фирма шаҳобчаси
- г) акция эгасига акционерлик жамиятида ҳукмронликни таъминлайдиган акция миқдори; чиқарилган акцияларнинг умумий суммасида бир шахс, компания ёки давлатнинг йирик ҳиссаси. Акционерлик жамиятининг йиғилишида ҳал қилувчи овозга эга бўлиш ҳуқуқини беради (бунда жами акционер капиталининг 51% га эмас, балки 20—30%, баъзан ундан ҳам камроқ ҳиссага эга бўлиши кифоя).

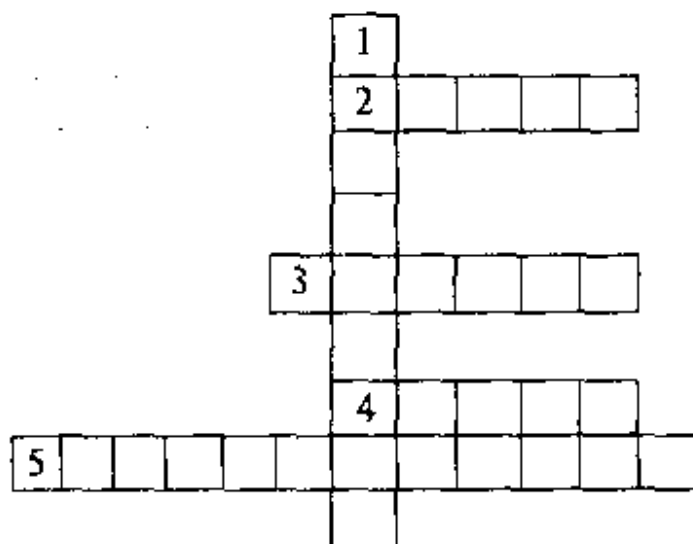
4. Бирлашмалар                    д) марказлашган давлат пул фондини шакллантириш ва ундан фойдаланишнинг асосий молиявий режаси.
5. Акция пакети                    е) бирон-бир корхона ёки тармоқни ривожлантиришга давлат бюджетидан ажратилган маблағ.
6. Рентабеллик                    ж) йирик фирма таркибий қисми бўлиб, турли жойларда иш юритади. Мазкур корхона мустақил бўлмайди, бош фирманинг бир қисми ҳисобланади.
7. Бюджет ассигнованиеси        з) бир неча корхоналарнинг маълум масалаларни биргалликда ҳал қилиш мақсадида бирлашиши.
8. Акция номинал нархи        и) тармоқ ёки корхоналарнинг фойда олиб ишлаши; фойда олиш даражасини курсатади ва фоиз ҳисобида ифодланади.

78. Берилган 4.3—жадвални доскага чизиб тўлгазинг:

4. 3— ж а д в а л

Белгилар	хусусий корхона	ширкат		очиқ кўринишдаги акционерлик жамияти	давлат корхонаси	арендадаги корхона
		чекланган жавобгарлик	тўла жавобгарлик			
эгаси ким						
ким жавобгар						
маблағ қасрдан олинади						
фойда қандай тақсимланади						

79. Кроссворд.



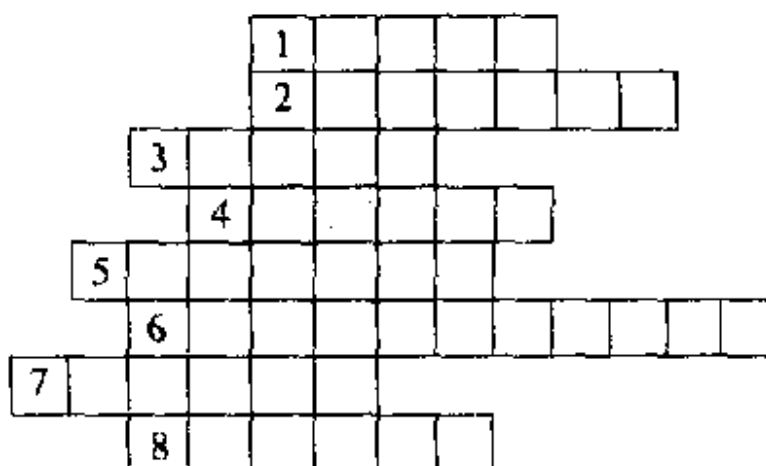
Энига:

- 2) қимматбаҳо қоғоз;
- 3) икки ёки ундан ортиқ иштирокчилар маблағлари асосида ташкил қилинган фирма;
- 4) иш ҳақи берадиган жой;
- 5) бирон-бир корхона ёки фирмани ривожлантиришга давлат бюджетидан маблағ ажратилиши.

Буйига:

- 1) ишлаб чиқариш ва тижоратнинг барча омилларида бошлик яратиш учун фойдаланадиган одам.

80. Кроссворд.



Энига:

- 1) ва 3) қимматбаҳо қоғоз;
- 2) ўз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни ўзини-ўзи кўпайтирувчи қиймат;



- 4) тadbиркорнинг фаолияти;
  - 5) корхонанинг мустақил бўлими;
  - 6) корхона ишларининг муайян вақт оралигида фойдалилигини баҳоловчи курсаткичлардан бири;
  - 7) давлатнинг маълум муддатга мулжаллаб тузилган ва қонун билан тасдиқланган даромадлари ҳамда харажатлари ҳисоби бандлар бўйича тақсимланган ҳужжат;
  - 8) икки ёки ундан ортиқ иштирокчилар маблағлари асосида ташкил қилинган фирма;
- Бўйича:
- 1) корхона акцияларининг эгаси.

## 5 - Б О Б

### М Е Н Е Ж М Е Н Т

#### А

#### Саволлар

1. «Менежмент — бу қўйилган мақсадларга эришни билиш» деган фикрни қандай тушунасиз?
2. Бошқарув ва унинг элементлари ҳақида нималарни биласиз?
3. Бизнесда муваффақиятга эришишда нималар муҳим рол ўйнайди?
4. Нима учун фойда бизнеснинг асосий мақсадларидан бири?
5. Ғармий ҳайдовчиси, мактаб ўқитувчиси ва фирма менежери ишида қандай умумийлик бор?
6. Қандай ҳолларда тadbиркор ва менежер бир шхелни иборат, қайси ҳолларда бундай эмас? Бундай ҳолатларнинг асосий фарқи нимада?
7. Ғармоқли режалаштириш деганда нимани тушунасиз?
8. Туғри харажатлар билан қўшимча харажатлар орасида қандай фарқ бор?
9. Маҳсулот таннархи нима?
10. Ишбилармонликнинг қандай соҳаларида назорат қўлланилади?

11. Бошқаришда тескари алоқа деганда нимани тушунасиз?

12. Фирмани бошқаришда алоқа муаммолари нима учун муҳим ҳисобланади?

13. Марказлаштириш, мувофиқлаштириш, ваколатни топшириш ва омилкорлик узаро қандай боғланган?

14. Бизнесда далиллар деб нимага айтилади?

### Топшириқлар

15. Қуйидаги муаммоларни ечиш учун «мақсад дарахти(режаси)»ни тузинг:

а) университетнинг химия факультетига ўқишга жойлашиш;

б) мактабда математика тўғараги ташкил қилиш;

в) маҳаллада шахматчилар клубини тузиш.

16. Мақсадингиз қуйидаги талабларни қондирмаганлигидан ишингиз муваффақиятсизликка учраган ҳолатни куз олдингизга келтиринг ва у хақида айтиб беринг:

а) аниқлик;

б) ўзгарувчанлик;

в) ҳақиқийлик;

г) кетма-кетлик.

17. Тўғри харажатларга ва қўшимча харажатларга 3 тадан мисол айтинг.

18. Кундалик ҳаётда ва бизнесда назоратга 2—3 та мисол айтинг.

19. Мактаб, билим юрти ёки техникумдаги бошқаришнинг ташкилий тизимини таърифланг ва схемасини чизинг.

20. Қуйидаги рўйхатдаги жараёнлардан бирининг тармоқли графигини тузинг:

а) ўз-ўзига хизмат кўрсатиш дуконидан бир банка тамат харид қилиш;

б) чой дамлаш;

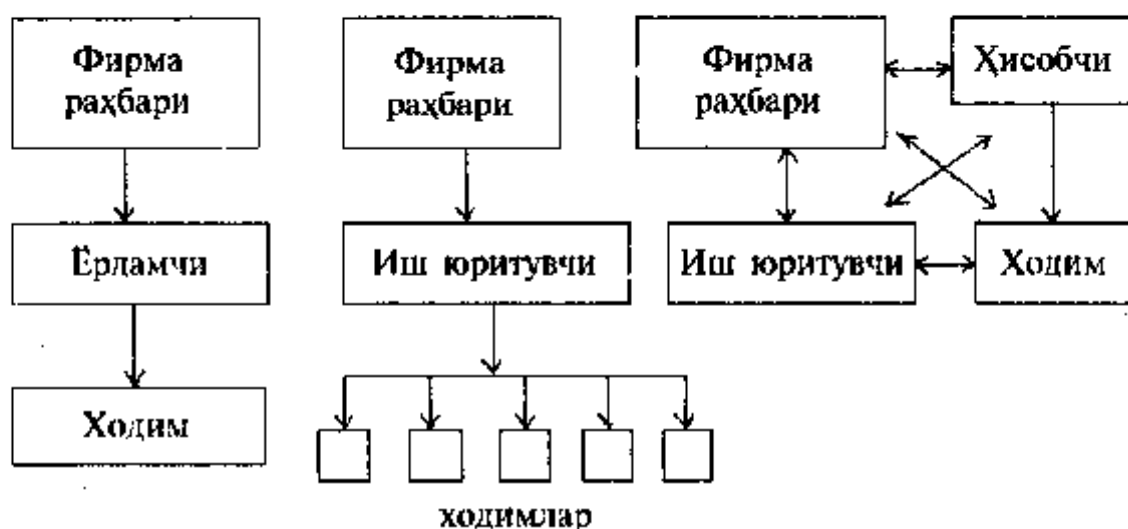
в) почта орқали баҳоли хат жўнатиш.

21. Рўйхатни ўқиб, берилган муаммолардан бирини ечиш учун ўз ҳаракатингизнинг тўлиқ режасини тузинг:

- а) эски туфлини таъмирлаш;
- б) телевизорни кабелли телевидение каналига улаш;
- в) дўстингизни туғилган куни билан табриклаш учун меҳмонга бориш.

22. Содда ва мураккаб ташкилий тизимга биттадан мисол келтиринг.

23. Қуйидаги (5.1—расм) ташкилий тизимлар ҳақида нималар дея оласиз:



5.1—расм

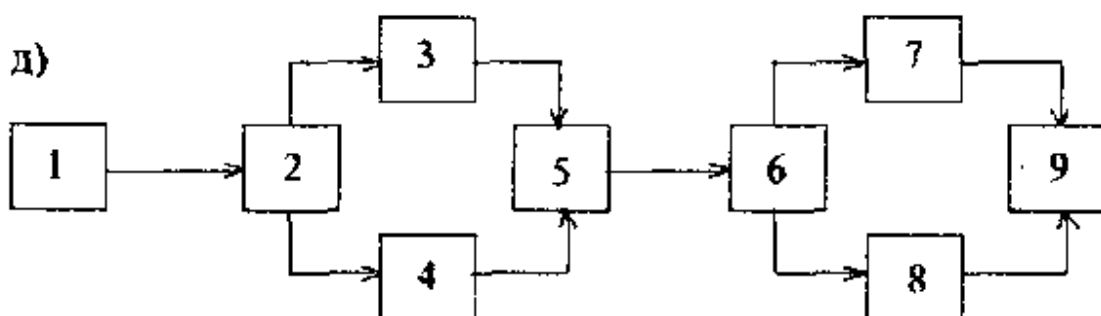
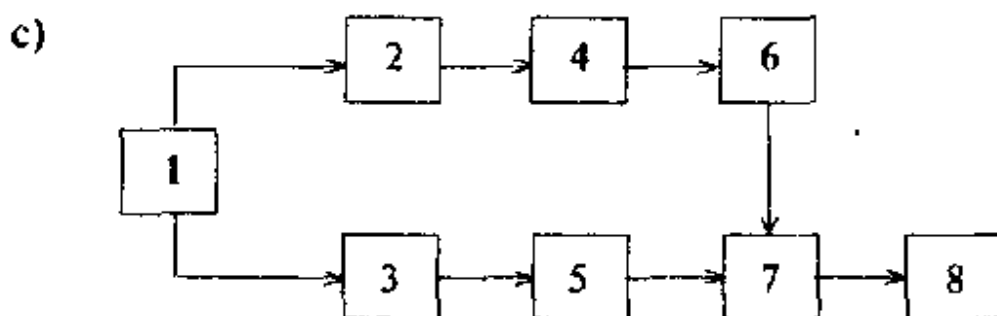
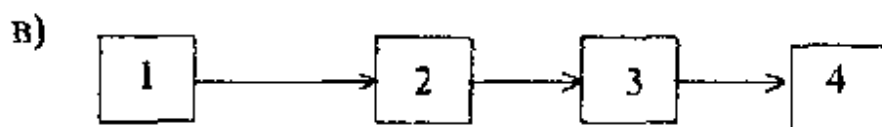
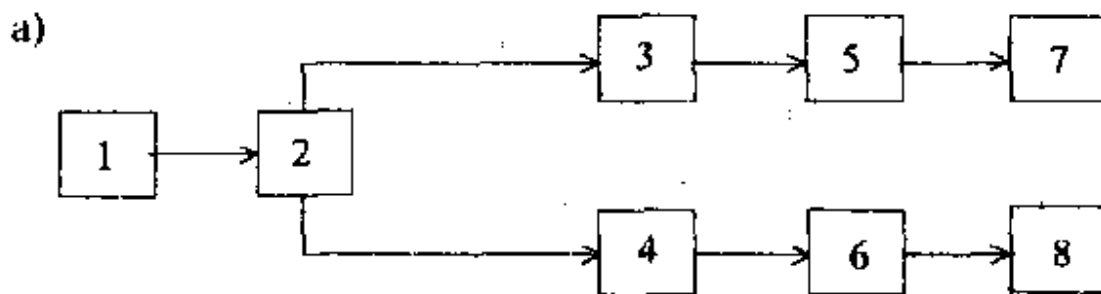
- 24. Фирмани бошқаришда асосий омилларни айтинг.
- 25. Тенденцияни тушунтириб беринг.
- 26. Маҳсулотларга қуйидагича бўлган талабларга 2—3 тадан мисол келтиринг:

- а) доимий;
- б) вақти-вақти билан ўзгарувчан;
- в) мавсумий;
- г) аста-секин ортаётган;
- д) аста-секин пасаяётган.

27. Олдиндан айтишнинг эксперт баҳолар усулини тушунтириб беринг.

28. Статистик маълумотларга кура олдиндан айтишни тушунтириб беринг.

29. Қуйидагилардан қайсилари тармоқли режалаштириш усулини беради:



30. Сизни ҳозирда ҳаяжонлантираётган муаммони танлаб олиб, у буйича бир нечта (3 ёки 5) саволлар тузинг. Қариндош ёки танишларингиздан 5 ёки 6 кишини эксперт сифатида танлаб олиб, улардан ўз саволларингизга жавоб беришларини сўранг. Сўров натижаларини таққосланг. Ҳар бир саволга жавобларнинг қанчаси бир-бирига мос келади, қанчаси мос келмайди? Бу фикрларнинг фарқини қандай тушунтира оласиз?

(Саволларни аниқ қўйиш лозим. Уларга қисқа ва лунда жавоб бўлиши керак, масалан, «ҳа», «йўқ», «50 та», «100 тадан ортиқ», «булади», «булмайди» каби).

## Тестлар

31. Фирма банкротликка учради дегани бу...

- А) иши юришадиганини
  - В) рештабеллик юқори эканлигини
  - С) иши юришмасдан хонавайрон булганини
  - Д) яхши менежер ишга келганини
- ... билдиради.

32. Тўғри харажатлар бу...

- А) маҳсулот ишлаб чиқариш жарафсини таъминлаш учун сарфланган харажатлар;
- В) маҳсулот тайёрлаш билан бевосита боғлиқ булган чиқимлар;
- С) маҳсулот ишлаб чиқариш пайтида бинони иситиш ва ёритиш учун кетган харажатлар;
- Д) ташкилий фаолиятни олиб борувчи ходимлар маоши.

33. Агар  $T$  — маҳсулот таннарни,  $T_x$  ва  $K_x$ лар мос равишда тўғри ва қўшимча харажатлар,  $H$  — маҳсулот нархи,  $K_f$  — кўтиладиган фойда бўлса — қуйидаги формулалардан қайси бири тўғри:

- А)  $T = T_x - K_f$ ;
- В)  $T = K_x - H$ ;
- С)  $T = K_f - H$ ;
- Д)  $H = T_x + K_f$ .

34. Қуйидаги ҳолларнинг қайси бирида фирма зисн кўради:

- А)  $H = 100$  сўм,  $T = 70$  сўм;
- В)  $T_x = 50$  сўм,  $K_x = 60$  сўм,  $H = 100$  сўм;
- С)  $K_f = 10$  сўм;
- Д)  $T_x = 150$  сўм,  $K_x = 60$  сўм,  $H = 211$  сўм.

## Б

### Топшириқ

35. Қуйидаги корхоналар учун штатлар жадвалини тузинг ва рағбатлантиришнинг замонавий усуллари-дан фойдаланиб ҳақ тўлаш тизимининг лойиҳасини кўринг:

- 1) мактаб;
- 2) шахмат клуби;
- 3) пош дукони;
- 4) электр уй-рузгор асбобларини таъмирлаш устахонаси;
- 5) оёқ кийимлари тикиш устахонаси;
- 6) сартарошхона;
- 7) миллий таомлар ошхонаси;
- 8) ширинликлар ишлаб чиқариш пехи;
- 9) сабзавот етиштирувчи иссиқхона;
- 10) кинотеатр.

Бирорта бошқарув лавозими учун лавозим курсатмасининг асосий позициясини белгилашга ҳаракат қилинг.

### Масалалар

36. Маош беришнинг биринчи куни касса олдида жуда кўп навбат кутувчилар тупланади. Сиз ўзингизни ҳисобчи ўрнида тасаввур қилинг. Сиз кассирингизга дарча олдида нул шонилинч равишда керак бўлмаган кишиларнинг кейинги кунда келишлари илтимос қилинган табличка осиб қўйишини маслаҳат берасизми? Бу саволга жавоб беришда сизнингча нималарга эътибор берилиши керак?

37. Метрода тигиз пайтда эскалаторда қағза миқдорда йуловчилар тупланиб қолади. Одатда чап томондаги йуловчилар олдинга ўтадилар, ўнгдагилар эса туравердилар. Уларни қаторлар бўйлаб ким тақсимлайди? Сизнинг эскалатордаги ўрнингизни ким аниқлайди? «Унга туриг, чапдан ўтинг» қабилидаги диспетчер чақириқлари ҳар бир йуловчининг ўз ўрнини аниқлашига ёрдам берадими, улар эскалатор ишида бирор нарсага ўзгартира оладими?

### Тестлар

38. Фараз қилайлик сиз меҳнат унумдорлигини оширишни хоҳлаб қолдингиз. Қуйида келтирилган сиёсатлардан қайси бири бунга ёрдам беради?

А) Сермашакқат технологияларни киритишни рағбатлантирувчи сиёсат.

В) атроф-муҳитнинг инфосланишининг назорати буйича талабларни кучайтириш.

С) капитал қуйилмаларини қўллаб-қувватлайдиган сиёсат.

Д) маорифга харажатларни қисқартириш.

39. Қуйидагиларнинг қайси бири фирмани бошқаришда муҳим роль ўйнайдиган омилларга киради?

А) эффе́ктивлик, рентабеллик;

В) иш юригувчи, ҳисобчи, агентликлар;

С) ваколат, мувофиқлаштириш, билимдонлик, марказлаштириш;

Д) календарь режа, тармоқли режа.

40. Қуйидагиларнинг қайси бири олдиндан айтишнинг усулларига киради?

А) мувофиқлаштириш, марказлаштириш;

В) ноаниқлик, талаб;

С) эксперт баҳолар, статистика;

Д) тармоқли режалаштириш, кетма-кетлик жараёни.

41. Ҳамма фирмалар учун умумий бўлган асосий мақсадлар бу...

А) ресурслар, унумдорлик, обрӯ-эътибор;

В) омон қолиш, фойда, истиқбол;

С) фирма ходимларини маблағ билан таъминлаш;

Д) фирмага янги бино қуриш.

42. Қуйидагиларнинг қайси бирида энг кўп бошқарув элементлари ёзилган?

А) режалаштириш, асослар ва далиллар;

В) олдиндан айтиб бериш, назорат қилиш;

С) ташкил этиш, назорат қилиш, алоқа йўллари, режалаштириш;

Д) олдиндан айтиб бериш, ташкил этиш, фирма ходимларини маблағ билан таъминлаш, обрӯ-эътибор, ҳушёрлик.

### Машқлар

43. Яхши менежер қандай бўлади деган суроқ бизнесни бошқариш соҳасидаги муҳим саволлардан бўлган ва шундай бўлиб қолмоқда. Ютуққа эришиш сабабларини аниқлашда у кўп йиллар давомида йўл кўрсатувчи бўлиб келган. Масалан, Конфуций, раҳбар

биринчи навбатда узининг сафдошлари характер ва хиссиётларига нозиклик ва эгчилик билан кириб бориши зарур деб ҳисоблаган. Гомер грек идеал раҳбарига зарур бўлган қуйидаги тўртта хислатни яхши баҳолаган: 1. Несторнинг донишмандлиги; 2. Агамемноннинг ҳақиқатгуйлиги; 3. Одиссейнинг хийлакорлиги; 4. Ахиллеснинг серғайратлиги. Бундай раҳбар ҳар доим узининг кучли ва кучсиз томонларини эсда тутиши керак, акс ҳолда у узининг юқори мавқеининг қурбони бўлиши мумкин.

XX аср охирига келиб баъзи олимлар замонавий менежер қуйидаги фазилатларга эга бўлиши керак деб ҳисоблайди:

Жисмоний фазилатлар	— активлик, серғайратлилик, соғломлик, кучлилик.
Шахсий фазилатлар	— мослашувчанлик, обрулик, ўзига ишонч, ютуққа интилиш.
Интеллектуал фазилат	— ақл, керакли ечим қабул қилишга қодирлик, сёзгирлик, ижодий ёндашиш.
Қобилиятлар	— бошқалар билан алоқа урнатта олишлик, муомалада енгиллик, хушмуомалалик, муомалага усталик.

Лекин бу кўз қараш билан келишмайдиган олимлар ва амалиётчилар ҳам бор, улар қуйидаги эътирозларни илгари сурадилар:

а) юқорида келтирилган фазилатларга эга менежер ҳали самарадор бошқарувчи дегани эмас.

б) бу хусусиятларнинг ҳаммасини ўзида мужассамлаштирган кишилар унчалик кўп эмас.

в) яхши бошқаришни урганиб бўлмайди (еки урганиш амалда мумкин эмас).

Буларга яна бир қатор бошқа эътирозларни ҳам қўшиш мумкин.

Замонавий менежер эгаллаши зарур бўлган фазилатлар системасини ўйлаб кўринг ва баён қилинг.

Бизнинг бозорда фаолият кўрсатаётган менежер яна қандай фазилатларга эга бўлиши кераклигини айтинг.



44. Идеал менежер қуйидаги хусусиятларга эга бўлиши кераклиги тан олинган:

а) бозор иқтисодиётининг амал қилиши ва ривожланиши билан боғлиқ бўлган барча нарсани чуқур билишлик;

б) сиёсий етуклик, яъни ҳар бир ечим, тадбирнинг сиёсий оқибатларини англаб, ҳисобга ола билишлик;

в) тадбиркорликда инсон омилларининг янги имкониятларини излаш ва фойдалана билишликка мойиллик ва қодирлик;

г) фан ва техника ютуқларидан муваффақиятли фойдалана олишлик;

д) жамият манфаатларининг устуўлиги, яъни маълум босқичда (шароитда) жамият учун аҳамиятли мақсадлар йулида шахсий фойдадан воз кечишга тайёр бўлишлик;

е) психологик маълумот;

ж) ижтимоий адолат принципларига амал қилишга мойиллик ва хоҳиш (хайрихоҳлик);

з) ишга нафи тсгадиган танқидлар қила билишлик ва танқидий кўрсатмаларни қабул қила билишлик;

и) ишбилармонлик (фойдасиз иш билан шуғуullanмаслик);

к) мантиқий фикрлаш;

д) мақсадга эришиш йулида уз шахсий нуқтан назарига қарама-қарши таклифлардан ҳам фойдаланишлик;

м) руҳий зарбаларга чидамлилик билан самарали иш юритиш методлари.

Идеал менежер эгаллаши керак бўлган фазилатлар мажмуасини баҳолаб, қуйидаги саволларга жавоб тайёрланг:

1. Сизнинг фикрингизча келтирилган руйхат етарли даражада тулик-ми? Бирор нарса қўшишга зарурият йуқ-ми?

2. Сизнингча бу руйхатда ортиқча нарса йуқми?

3. Замоनावий бизнесда фаолият курсатаётган менежерга яна қандай қўшимча фазилатлар зарур?

45. Менежер фаолиятида ақл-идрөкка асосланган фикрлаш муҳим рол уйнайди. Замоनावий ўзбек мене-

жерининг фикрлаш жараёни диалектикасини қуйидаги хислатлар билан баҳолаш мумкин:

1. фикрлаш нормаси (кенглиги, системалилиги, уйғунлиги) ва профессионал предметлилиги (бошқаришнинг икир-чикирларини ва нозиклигини билишлиги);

2. шахсий нуқтаи назарга қарама-қарши нуқтаи назарларни, фикрларни, ҳолатларни ҳисобга олган ҳолда узининг нуқтаи назарини амалга оширишлиги;

3. раҳбар билан зиддиятга бормасдан юқоридан курсатиладиган жиддий бўлмаган курсатмаларга қарши тура олишлиги;

4. ёмон кўринмасдан рад қила билиши;

5. янги гоё, ютуқларга мойиллик ва уларни лойиҳапарастликдан ажрата олиш;

6. таваккал қила олишлик (ечимлар ва ҳаракатлар натижаларининг ижобийлигига ишонч бўлмаган шароитда ҳам шоянмасдан тўғри ечим қабул қила билишлик), бизнесга сезиларли зарар келтирадиган хатоларни камайтира бориш;

7. одамлар билан муомалада энг юксак ҳушмуомалалилик ва назокатли бўлиб, урнатилган иш қоидаларидан ихтиёрий чекланишларга қаттиқ талабчан бўлиш;

8. самарали иш юргизишга зарур бўлган интизомни кучайтириш йулида уз обриси, фикрлари ва хатти-ҳаракатларидан фойдаланиш, ходимларни сиқиб қуймайдиған демократ бўлиш.

Бошқариш жараёнида вазият талабларига мос келиш учун замонавий менежер ҳар хил шароитларга мослаша олиш қобилиятига эга бўлиши керак.

Қуйидаги савоълар жавобларини уйлаб кўринг:

1. Сиз юқорида келтирилган қоидаларга розимисиз ёки сизда баъзи қоидаларга нисбатан асосланган эътирозларингиз борми?

2. Сизнинг шахсий фикр юритиш тарзингиз идеалдан нималари билан фарқ қилади? Унда қандай узига хос хусусиятлар бор? Замонавий менежер фикр юргизишидаги қандай хислатларни узингизда фаол ривожлантириш керак деб ҳисоблайсиз?

46. Молиявий бизнеснинг турли даражаларида

фаолият кўрсатаётган молиячи ва менежерлар учун қуйидаги хусусиятлар муҳим ҳисобланади:

1. ўзи билан мавқеи тенг кишилар билан муносабатлар мажмуасини ўрнатиш ва қўллаб-қуватлаш санъати;

2. пешқадам бўлиш санъати — жавобгарлик ва ҳоқимлик туфайли одамларнинг бошига тушадиган барча муаммолар ва қийинчиликларни эшлаш ва қўл остидагиларни бошқара олиш қобилияти;

3. можароларни ҳал қила олиш санъати — томонларни оғоҳлантириш, агар бунинг иложи бўлмаганда можародаги икки томон ўртасида воситачи бўла олиш қобилияти. Психологик руҳий зарбалар натижасида юзага келадиган кўнгилсизликларнинг олдини олиш;

4. маълумотларга ишлов бериш санъати ва бунга асосланиб ташкилотлар билан алоқа системасини ўрнатиш, ишончли маълумот олиш ва уни самарали баҳолаш, ташкилотда маблағларни энг юксак самарада тақсимлаш санъати — керакли альтернативани (узгача йўлни) танлаш қобилияти, чекланган маблағлар шароити ва қисқа вақт оралиғида энг муҳим вариантни топиш.

5. тadbиркорлик санъати — уринли таваккалчиликка бориш ва ташкилотта янгиликларни жорий қилиш қобилияти;

6. ўзига-ўзи баҳо бериш санъати — ўзининг ташкилотдаги ўрни, раҳбарлик назариясини объектив баҳолаш қобилияти, жамоага қандай таъсир кўрсата олишини фаҳмлай олиш.

Юқорида келтирилганларни таҳлил қилинг ва қуйидаги саволларга жавоблар тайёрланг:

1. Қайд қилинган менежер хислатлари тула-тўқис деб ҳисоблайсизми ёки қуплари сояда қолиб кетди-ми?

2. Ўзига юклатилган вазифаларни муваффақиятли бажаришга қодир бўлиши учун менежерга яна қандай хислатлар зарур?

3. Ўзбекистон шароитида фаолият кўрсатаётган менежер молия соҳасида қандай қўшимча хусусият ва фазилатларга эга бўлиши керак?

47. Менежментда бошқаришнинг муносиб услубини аниқлаш муҳим аҳамият касф этади.

Қабул қилинган-ки, менежер авваламбор ўзига қуйидаги саволни бериши керак: у ўз ходимларига қандай топшириқларни беришни хоҳлайди? Кейинчалик у қуйидаги вазифани бажаришга нисбатан ходимларнинг етуклилиги даражасини аниқлаши керак.

Қуйида ўзининг секретари Салимага топшириқлар берувчи раҳбар хатти-ҳаракатларининг тўртта вариантини тақдим этамиз:

1. Салима, мен сизга бугун жўнатилиши шарт бўлган хатни айтиб бераман: «Ҳурматли жаноблар, вергул... Бизнинг суҳбатимизнинг давомида...». Бу ерда, масала нимадан иборат эканлиги ва уни қандай бажариш кераклиги батафсил, икир-чикирлари билан тушунтирилади. Бундан ташқари, хатни жўнатишдан олдин ҳаммаси буйруққа мувофиқ бажарилганлиги назорат қилинади.

2. Салима, фалон таъминовчига бугуннинг ўзида, .. ҳақидаги кейинги маълумотлар билан хат жўнатиш керак. Соат учда биз биргаликда кўриб чиқишимиз учун сиз хат конспектини тузаолмайсизми?

Бошқаришнинг бундай услубида нима қилиш кераклиги тушунтирилади, ходимларга тақдимни узлари ишлаб чиқишларига имкон яратилади ва зарур бўлганда тузатишлар киритилади. Бу ҳолда хатни жўнатишдан олдин назорат амалга оширилади.

3. Салима, мен эрталаб ҳузуримда бўлган мижозга бугуннинг ўзида хат жўнатиш керак... ҳақидаги кейинги маълумотлар билан. Сиз шу ишни бажара олмайсизми? Агар сизда саволлар бўлса, мен эшитишга тайёрман.

Бу ҳолда буйруқ берилади (нима талаб қилиниши ҳақида), ва фақат шундан кейин ходимнинг ўзи сўраган тақдиридагина тушунтирилади (масалан, хатга сиз ўзингиз имзо қўясизми ёки мен қўйсам бўладими?). Хатни ҳужжатлаштириши устидан назорат урнатиш ходимнинг бу ҳақда илтимос қилишига боғлиқ.

4. Салима, фалон таъминовчига бугуннинг ўзида хат жўнатиш зарур. ...ҳақидаги маълумотлар билан. Сиз бу ишни бажара олмайсизми?

Бошқаришнинг бундай услубини «ваколатни ўтказиш» дейилади: нима қилиш кераклиги ҳақида буйруқ берилади, унинг бажарилиши эса ходимнинг ўзига юклатилади. Назорат эса, одатда, хат жунатилиб бўлгандан кейин амалга оширилади.

Бошқаришнинг ҳар хил услублари бўйича ўз нуқтаи назарингизни аниқланг, сиз қайси вариантни маъқул деб ҳисоблайсиз ва нима учун?

48. Жамоани бошқаришда ўзининг шахсий услубини танлаш менежер учун муҳим масалалардан ҳисобланади. Одатда бошқаришнинг асосий белгита услуби ажратилади:

1. Аралашмаслик: одамлар ва ишлаб чиқариш ҳақида ташвиш қилиш даражаси паст раҳбар бошқармасдан, ўзи кўп ишлайди. Раҳбар ташкилотда мавқеини сақлаб туриш учун старли бўлган, минимал натижаларга эришади.

2. Дўстона (самимий) компания: одамлар ҳақида юқори савияда (даражада) ғамхўрлик. Илик муносабатлар, кунгилли муҳит ва қулай иш суръати урнатилганга интилиш. Бу ҳолда раҳбар конкрет (аниқ) ва барқарор натижаларга эришишга алоҳида эътибор қилмайди.

3. Муаммога шунгиш: раҳбарнинг эътибори тулатўкис ишлаб чиқаришга қаратилган. Инсон омилга ҳеч қандай кунгил булинмайди, ёки булинса ҳам жуда кам.

4. «Уртача сиёсат»: раҳбар одамлар ҳақида ғамхўрлик қилиш билан ишнинг бажарилишини старли даражада биргаликда олиб боришга интилади. Раҳбар ходимлардан жуда кўп нарса талаб қилмайди, лекин ноҳўя ишларга бепарво бўлмайди.

5. Ҳақиқий жамоа: раҳбар тула муккаси билан ишлаб чиқариш ва ходимларга диққат эътибор қаратиб, уларни энг қулай йўл билан бирлаштиришга интилади.

Ҳап бир вақтнинг ўзида ҳам ишчан ва ҳам инсонпарвар бўлиш ҳақида бораёпти. Корхона мақсадларига эришишида, ходимлар ўзларига оладиган мажбуриятлари узаро муносабатларда ҳурмат ва ишончга олиб келади.

Сизнинг фикрингизча бошқаришнинг қандай услуби энг яхши? Уз нуқтаи назарингизни асосланг. Вазиятлар бир-бирларидан катта фарқ қилганлиги сабабли, ҳамма вақт иш берадиган энг яхши бошқариш услуби бор деб тасдиқлаш мумкин эмас. Уйлаб кўринг, тез мослашувчанлик бошқарув услуби бўлиши мумкинми?

49. Бошқаришда мақсадларни аниқлаш воситаси билан менежмент муҳим урин эгаллайди. Бу ерда раҳбар ва ходим биргаликда қатнашадиган жараёнлар ҳақида сўз юритилаяпти:

1. фирманинг вазифаларини аниқлашади;
2. жавобгарчилик аниқлаштирилади, яъни кутиландиган натижалар, фирманинг фаолияти натижаларида ҳар бир ходим ҳиссасининг баҳоси.

Аввал фирма эгалари стратегик мақсадларни шакллантиради. Кейин, ҳар бир қуйи қатламда бу мақсадлар ажралиш муддати билан тулдирилади. Қуйидагилар мунтазам равишда муҳокама қилинади:

1. танланган йуналишда тузатиш киритиш керакми?
2. белгиланган мақсадларни амалга оширса буладими?

Бу усул маҳсулдор булади, қачонки ходимлар:

1. улардан нималар кутилаётганини билса;
2. қўйилган мақсадларга эришиш борасида ўзларига мажбуриятлар олишга рози бўлса.

Мақсадлар қуйидаги талабларни қаноатлантириши керак:

1. аниқ бўлиши;
2. ишонарли бўлиши;
3. амалий бўлиши.

1. Менежментнинг «мақсадларни аниқлаш» усули ҳақида ўз нуқтаи назарингизни баён қилинг.

2. Бизнинг замонавий шароитимизда мақсадларни аниқлаш воситаси билан менежмент таъсирининг қандай хусусиятларини айта оласиз?

50. Менежер ўз шахсий вақти бюджетини тақсимлашини ташкил қилишининг яхши усуллари мавжуд, хусусан:

1. ўз вақтингизни қандай сарфлашингизни таҳлил қилинг;

2. сизнинг олдингизда турган муаммоларни, уларнинг муҳимлиги тамойили бўйича анализ қилиб, қандай вазифалар энг муҳимлигини аниқланг:

- 1) узоқ муддатли мақсадларни баён қилиш;
- 2) уз вақтингизни планлаштиришни амалга ошириш;
- 3) вақтини беҳуда сарфлашни камайтиришга интилиш.

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сиз уз вақтингиздан фойдаланишни мукаммаллаштиришнинг яна қандай усуларини таклиф қиласиз?

2. Ҳар доим фақат ўзингизнинг иш вақтингиздан фойдаланишни мукаммаллаштириш керакми ёки шахсий вақт билан бирга умумий вақтни ҳамми?

3. тақдир сизга ажратган вақтдан энг самарали фойдаланиш учун сиз қандай тадбирлар қилишни хоҳлайсиз?

51. Кўп ҳолларда менежер ҳар бир иш кунидан кейин ўзига таъкидлайди: «Мен кун бўйи қаттиқ ишладим, лекин бажаришни мулжаллаган ишларимни кўпи бажарилмай қолди!» Бунда одатда қуйидагилар асосий далил қилиб кўрсатилади:

1. ёмон тайёрланган (уюштирилган) кенгаш, мажлис;
2. телефон;
3. жавобгарлик тақсимотининг йўқлиги;
4. афзалликнинг аниқланмаганлиги;
5. кечиктириш (муддатни чузиш) тактикаси;
6. «Йўқ» деб айта олмаслик;
7. бошлаган ишни охирига етказа олмаслик;
8. бошқалар томонидан бўладиган тўсиқлар;
9. жуда катта ҳажмдаги ўқишлар.

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сизнинг фикрингизча, яна қандай сабаблар мулжалларингизни тўла бажарилишига халақит қилади?

2. Ҳар кун режаларингизни зуриқмасдан тўла бажарилиши учун нима қилиш зарур?

52. Менежерга кўп ҳолларда катта зуриқиш билан ишлашга тўғри келади. Кўп раҳбарлар бажарилиши

зарур бўлган ишлар ҳажми жуда катта бўлганлигидан ишга кўмилиб кетадилар. Кўпчилик раҳбарлар ҳафтада 60 соатлаб иш жойида бўлишига фақат ишнинг кўплиги сабабчи эмас. Кўп ҳолларда бунга вақтни нотўғри тақсимлаш сабаб бўлади. Бундай ҳолларда вақтдан тўғри фойдаланишни урганиш керак. Вақтдан тўғри фойдаланиш аслида ўзингизни тўғри бошқариш дегани.

Ишнинг керагидан жуда кўп бўлиши ва вақтдан самарали фойдаланмасликнинг асл сабаблари нимадан иборат? Кўп ҳолларда бунинг асосий сабаби бир вақтда ҳар хил ишлар билан шуғулланиш ва ҳар хил ҳаракатлар қилишдир. Қуйидаги учта сабаб ишнинг ортиқчалиги билан боғлиқ қийинчиликни яна ҳам чуқурлаштиради:

1. жавобгарликнинг паст даражаси;
2. нотўғри танланган афзалликлар;
3. оддий ишларга ўта кучли берилиб кетиш.

Менежернинг иш вақтидан унумли фойдаланишида қуйидаги иккита тамойил жуда катта рол ўйнаши мумкин:

1. Америка олими Парето тамойилига кўра менежер диққат эътиборини ҳаёдан муҳим ишларга йуналтириб, охириги натижасини амалда тула аниқлайди;

2. АҚШ собиқ президенти Эйзенхауэр тамойили: афзалликларни уларнинг муҳимлиги ва зудлигига қараб аниқлаш. Эйзенхауэр ишни уларнинг муҳимлиги ва зарурлигига қараб ажратиб А, В, С ларни ҳосил қилди (5.2— расм).

А — масалалар: зудлик билан бажарилиши зарур бўлган жуда муҳим ва шошилишчлари;

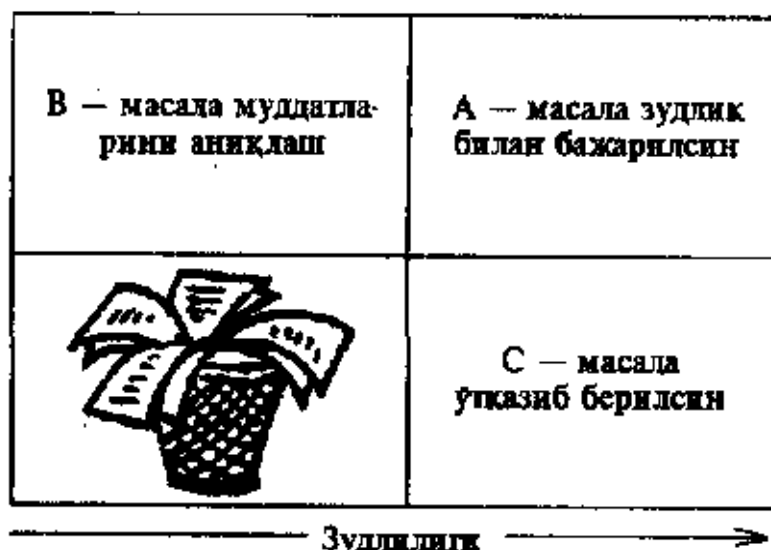
В — масалалар: муҳим, лекин жуда шошилишч эмас, бажарилиш муддатларини аниқлаш керак;

С — масалалар: ечишни қўл остидагиларга топшириш керак бўлган жуда муҳим эмас, лекин шошилишч.

Столи усиз ҳам қоғозларга кўмилиб кетган раҳбар диққатини бажарилиши унчалик муҳим ҳам, шошилишч ҳам бўлмаган ишларга чалғитиши керак эмас. Баъзан бу маълум даражада таваккалчиликни талаб қилади, лекин бундай ишларни қоғозлар учун мўлжалланган саватга ташлаб юбориш керак.

Менежер учун С-масала бажарилиши билан маш-





5.2— расм

гул булганда, В-масаланинг (баъзан А-масаланинг) бажарилмай қолиши жуда хатарлидир. Менежернинг олдида турган вазифаларнинг пухта таҳлили энг муҳим вазифаларни ажратиб олишда ишончли манба вазифасини ўтайди.

Қуйидаги саволларга жавоблар тайёрланг:

1. Сизнинг фирмангизда, менежер ўз вақтидан унумлироқ фойдаланиши учун қандай ҳаракатларни олдиндан билиб қуйиши керак?

2. Бизнинг амалиётда Парето ва Эйзенхауэр принципларини қўллаш мақсадга мувофиқ деб ҳисоблайсизми ва нимага?

53. Менежмент доирасида тугри бошқариш ечимларини танлаш муҳим рол ўйнайди, чунки бизнесдаги ютуқлар шуларга боғлиқ. Амалиётда қуйидаги вариантлар учрайди:

1. Раҳбар қарор қилади (ечим танлайди) ва бу ҳақида зарур булганда, ходимларни хабардор қилади;

2. Раҳбар ечим қабул қилади ва нима учун шундай қилганлигини ходимларга маълум қилади;

3. Раҳбар ечим қабул қилади, лекин қўл остидагиларнинг фикрлари билан қизиқади, уларнинг саволларини олқишлаб ва натижада қабул қилинган ечимни яна бир марта текшириш имконига эга бўлади. Агар зарур бўлса, ечимга ўзгартиришлар киритади;

4. Раҳбар муаммонинг мағзини баён қилади, ходимлардан қандай таклифлар бор деб сўрайди ва уларни эшитгандан сўнг ечим қабул қилади;

5. Раҳбар муаммони баён қилади ва охириги вариантни танлаш ва тасдиқлашни уз зиммасига олиб счим қабул қилишни гуруҳдан илтимос қилади;

6. Раҳбар муаммони баён қилади, счимни эса гуруҳ қабул қилади.

Келтирилган вариантлардан қайси бири сизга маъқул? деган саволга жавоб беринг ва уз нуқтаи назарингизни пухта асосланг.

54. Менежерга доим катта ҳажмда ҳар хил маълумотларни эслаб юришга тўғри келади: маҳсулотлар нархи, қонунлар мазмунлари, тижорат билан боғлиқ учрашувларда фойдаланадиган нутқ иборалари ва ҳоказолар.

«Эслаб қолиш учун яшик» ясанг. Буни оёқ кийим қутичасидан ишлаган маъқул. Уни тўртта қоғоз картон тўсиқлар билан бешта бўлимга ажратинг.

Сизга почта откриткаси улчамидаги карточкалар керак бўлади. Карточканинг бир томонига саволни, иккинчи томонига, сиз эслаб қолишингиз зарур бўлган жавобни ёзиш керак. Саволни ва ундаги жавобни ўқинг. Карточкани яшикнинг биринчи бўлимига саволлар ёзилган томонини ўзингизга қаратиб жойлаштиринг.

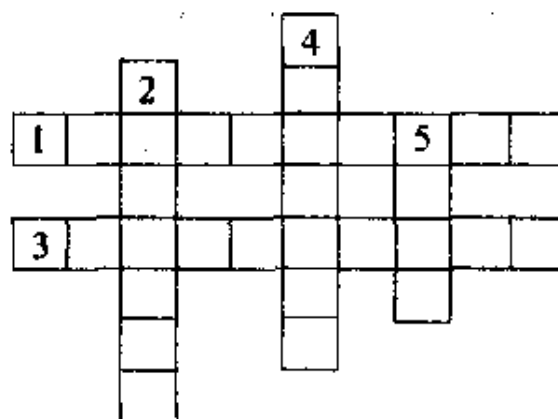
Бир неча кун ўтгандан кейин карточкаларни кетма-кет олиб, ундаги саволни ўқиб жавоб беришга ҳаракат қилинг. Тўғри жавоб айтаётганингизни текшириб боринг. Агар жавоб тўғри бўлса, бу карточкани, иккинчи бўлимга ўтказинг. Жавоб нотўғри бўлса жойида қолдиринг. Сизнинг вазифангиз карточкаларни яшикчанинг бешинчи бўлимига ўтказишдан иборат. Тўрт марта тўғри жавоб берган саволни сиз ўзлаштирган бўласиз. Агар учинчи ўқишда тўртинчи бўлимдан олинган карточкага нотўғри жавоб берсангиз, у карточкани яна биринчи бўлимга қайтариб ёдлашни давом эттириш керак.

Қуйидаги саволга жавоб беринг: «эслаб қолиш учун яшик»дан амалда фойдаланишнинг қандай ижобий ва салбий томонларини келтира оласиз? Бу машқни мукаммаллаштириш учун қандай таклифлар киритасиз?

55. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

- |  |   |
|--|---|
| 1. Менежмент   | а) бирор ишни бажариш (бошқариш) учун олдиндан белгиланган вазифа.  |
| 2. Статистика  | б) мақсадлар ичида энг муҳими.  |
| 3. Таннарх   | в) шу кун тенденциялари асосида келажак ҳақида тахминлар тузиш.   |
| 4. Календарь<br>режалаштириш                           | г) корхона ва компаниялар эгалари бўлмаган ёлланма ма-лакали бошқарувчилар.   |
| 5. Олдиндан айтиш<br>(башорат, истиқболни кура би-лиш) | д) замонавий ишлаб чиқариш-ни бошқариш (режалаш, тартибга солиш, назорат қилиш), шунингдек ишлаб чиқаришга раҳбарлик қилиш, уни ташкил қилиш. Мулжалланган мақсадларга (ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш, фойдани ошириш) эришиш учун ишлаб чиқаришни бошқариш усуллари, шакллари, воситалари мажмуи. |
| 6. Асосий мақсад                                       | е) корхонада ҳар бир ишни аниқ бажариш вақти кўрсатилган маҳсулот ишлаб чиқариш режаси.   |
| 7. Менежерлар  | ж) ижтимоий ҳодисаларнинг миқдорий томонларини уларнинг сифат томонлари билан узвий равишда боғланган ҳолда ўрганувчи фан.  |
| 8. Мақсад  | з) маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотишга сарфланган барча харажатларнинг пулдаги ифодаси.   |

## 56. Кроссворд.



Энига:

1) ижтимоий ҳодисаларнинг миқдорий томонларини уларнинг сифат томонлари билан узвий равишда боғланган ҳолда урганувчи фан;

3) иқтисодиётга профессионал бошқарувчилар раҳбарлиги ҳақидаги назария;

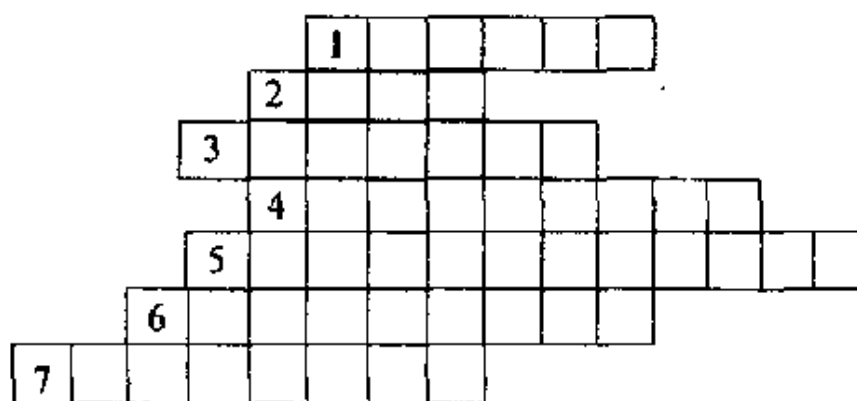
Буйига:

2) маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотишга сарфланган барча харажатларнинг пулдаги ифодаси.

4) текшириш утказадиган мутахассис;

5) фирма, корхона уз мижозлари доирасида эришган обрў-эътибор ва нуфуз;

## 57. Кроссворд.



Энига:

1) олдинга қўйилган вазифалар;

2) маълум мақсадга эришиш йулида бажарилиши керак бўлган ишлар (ҳаракатлар)нинг муайян даврга мулжалланган дастури;

3) маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотишга сарфланган барча харажатларнинг пулдаги ифодаси;

4) замонавий ишлаб чиқаришни бошқариш, шунингдек ишлаб чиқаришга раҳбарлик қилиш, уни ташкил этиш;

5) фирма олдида турган мақсадларга эришиш учун нима, ким томонидан ва қандай қилиниши кераклигини олдиндан аниқлаш;

6) ой-кунлари курсатилган китобча, жадвал, йил ҳисоби системаси;

7) ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва кенгайтириш, ходимларни муваффақиятларга йўналтириш;

Бўйига:

1) корхона ва компания эгалари бўлган ёлланма малакали бошқарувчилар.

## 6 - Б О Б

### ФИРМАДА МАБЛАҒЛАР, БУХГАЛТЕРИЯ ҲИСОБИ ВА ТАҲЛИЛ

#### А

#### Саволлар

1. Айирбошлаш занжири деганда нимани тушуна-  
сиз?

2. Пул муомала воситасидир деганда нимани тушу-  
насиз?

3. Бизнесни маблағ билан таъминлаш деганда ни-  
мани тушунасиз?

4. Соф ва ялпи фойданинг фарқи нима?

5. Соф фойдани қандай мақсадларда ишлатиш  
мумкин?

6. Фирма оборотини тезлаштириш учун нималар  
қилган бўлардингиз?

7. Шундай булиши мумкинми: фирма фойда ол-  
ган, лекин соф фойда олмаган?

8. Иш вақтида асосий ишлаб чиқариш воситалари-  
нинг баҳоси қандай узгаради?

9. Асосий ишлаб чиқариш воситаларининг бош-  
ланғич ва тугаш баҳоси нима?

10. Жадаллашган амортизация деганда нимани тушунасиз?

11. Капитал сарф харажатларни маблағ билан таъминлашда амортизация фонди старли буладими?

12. Нима учун бошқа фирма ва одамлар фирмани маблағ билан таъминлашнинг муҳим ташқи манбаларидан ҳисобланади?

13. Гаровга қўйилган кучмас мулк нима?

14. Гаровга нималар қўйилиши мумкин?

15. Банк кредити нима?

16. Банк проценти нима?

17. Банк процентининг миқдори нималарга боғлиқ?

18. Савдо кредити нима?

19. Нима учун савдо кредити маблағ билан таъминлашнинг ташқи манбаи ҳисобланади?

20. Давлат субсидияси нима?

21. Давлат буюртмаси нима?

22. Маблағ билан таъминлашнинг давлат томонидан амалга ошириладиган қандай формаларини биласиз?

23. Фирмани маблағ билан таъминлаш деганда нимани тушунасиз, таъминлашнинг қандай манбалари бор?

24. Банк кредитини узоқ муддатга олган яхшими ёки қисқа муддатгами?

25. Фирма бухгалтерлик балансининг «Актив» ва «Пассив» бўлимларига нималар ёзилади?

26. Бухгалтерия счёти нима?

27. Бухгалтерия счётида дебет (кирим) ва кредит (қарз) нима ва унда нималар кўрсатилади?

28. Бухгалтерлик ҳисобида қушалоқ ёзув қондаси нимани билдирди ва у нима учун қўлланилади?

29. Счёт қолдиғи, счётлар корреспонденцияси, яъни хабарлари, алоқа қоғозлари нима?

### Топшириқлар

30. Фойдани нарх ва маҳсулот таннархи билан боғловчи формулани ёзинг. Мисол келтириб фойдани ҳисоблашни тушунтиринг.

31. Қуйидаги битимларни баён қилинг:
- а) Сиз кассадан театрға билет олдингиз.
  - б) Улгуржи савдо фирмаси «Сабзавот-мевалар» дуконига тўловни кечиктирмаслик шарти билан турт тонна қовун туширди.
  - в) Дехқон фермер хужалиги саноат фирмасига гурч ўтказиб тракторлар олди.
32. Қуйидаги тушунчаларни таърифланг:
- а) рентабеллик
  - б) барқарорлик
  - в) тулашга қодирлик
33. Бошловчи тадбиркорларга
- а) амортизация фондиди қандай ташкил қилишни ва у қандай мақсадларда ишлатилишини
  - б) банк кредити қандай олинишини тушунтириш йўлингизни баён қилинг.
34. Фирмангизга янги бухгалтер олган бўлинг. Унинг бухгалтерлик балансиди қай даражада билишини қандай текширган бўлардингиз?

### Тестлар

35. Капиталдан фойдаланганлик ҳақи қандай аталади?
- А) даромад;
  - В) рента;
  - С) фоиз;
  - Д) фойда.
36. Корхонага заём тақдим этган юридик ёки физик шахс қуйидагича номланади:
- А) инвестор;
  - В) банк;
  - С) дебитор;
  - Д) кредитор.
37. «Корхонанинг 1994 йил 31 мартга бухгалтерия баланси» деган жумла қуйидагини билдиради:
- А) баланс 1994 йил 31 мартда тузилган;
  - В) баланс 31 март 1994 йилгача ҳақиқий;
  - С) баланс корхонанинг 31 март 1994 йилгача молиявий аҳволини акс эттиради;
  - Д) баланс 1994 йил 1 квартали учун фойда ва зарарларни акс эттиради.

38. Чегириб қолинадиган маблағ...

- A) нархга таъсир қилмайди;
- B) нархга тескари пропорционал;
- C) нархга тўғри пропорционал;
- D) фойдадан олинади.

39. Қуйидаги тасдиқлардан қайси бири нотўғри?

A) Банкдан кредит олишда акциялар гаров вазифасини бажариши мумкин.

B) Соф фойда бизнесни маблағ билан таъминлашнинг ички манбаси.

C) Амортизация фонди бизнесни маблағ билан таъминлашнинг ташқи манбаси.

D) Соф фойда ялпи фойданинг таркибий қисми.

## Б

### Масалалар

40. Фирма 600000 сумлик маҳсулот ишлаб чиқарди. Уни сотишдан келган фойда 100000 сумни ташкил этди. Агар обороти 3, 4, 6 ой булса, йиллик фойда миқдори қандай булади.

41. Фирма банкдан бир йилда 40% ҳақ тўлаш шарти билан ярим йил муддатга 4000000 сум кредит олди. Муддат тугаганда фирма банкка қанча пул қайтариши керак?

42. Дастгоҳнинг бошланғич нархи 300000 сум, йиллик чегириб қолинадиган маблағ миқдори 24000 сум. Дастгоҳнинг охириги тугаш нархи 60000 сум. Унинг хизмат муддати қандай?

43. Агар:

	1-йил	2-йил
а) маҳсулот сотишдан тушган пул (сумларда)	1500000	1800000
б) фойда (сумларда)	350000	480000
в) асосий ва оборотдаги маблағлар нархи (сумларда)	8000000	8800000
г) фирма мулки (сумларда)	15000000	18000000

булса, маҳсулот рентабеллиги, асосий ва оборотдаги маблағларнинг ўзгариши тўғрисида нималар дейиш мумкин?



44. «Д» фирма 3800000 сумлик товарга эга ва уни сотишдан 1400000 сум фойда олади. Агар фирма шу товар билан бир йилда 5 марта оборот қилса, фирманинг йиллик фойдаси нимага тенг?

45. «Г» фирма 8 йил ишлайди деб 800000 сумга автобус сотиб олди. Агар автобус ҳар йили 30 минг сумга арзонлашса, унинг тугатиш баҳосини топинг.

46. «Е» фирма автомобиль заводидан бир йил давомида бўлиб-бўлиб бериш шарти билан 800000 сумга автомобиль сотиб олди. Биринчи взнос 50% ва завод кредит ҳақи эса 10% булган. Фирма ойлик взноси неча сум?

47. «Б» фирма балансидан қуйидагилар маълум:

1. муомаладаги маблағлар:  
хом-ашё ва материал захи-  
ралари, тайёр маҳсулотлар  
ва ҳисоб китоб счётидаги  
пуллар

3856000 сум

2. қисқа муддатли кредит-  
лар

1850000 сум

Шу фирма тўлашга қодирлик кўрсаткичини аниқланг.

48. «В» фирма баланси қуйидагича (6.1— жадвал) эди:

6.1— ж а д в а л

Актив	Пул миқдори	Пассив	Пул миқдори
1. Қурилишга сарфланган маблағлар (сумларда)	800000	капитал	2500000
2. Асбоб-ускуна ва дастгоҳларга сарфланган пуллар (сумларда)	1000000		
3. Ҳисоб-китобдаги эркин пул маблағлари (сумларда)	700000		
Баланс	2500000	Баланс	2500000

Фирмага ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун 700000 сум пул зарур бўлиб қолди. Шу мақсадда фирма банкдан бир йил муддатга 900000 сум кредит олди. Шу пайтдаги фирма балансини тузинг.

49—57-мисоллардаги белги ва тушунчаларни 4-бобдан қараб олишингиз мумкин.

49. Утган йили «С» фирмада уртача доимий ва уртача узгарувчан харажат миқдорлари бир хил бўлган. Бу йили эса уртача узгарувчан харажатлар уртача доимий харажатлардан  $г$  марта кўп, доимий харажатлар узгармаган, маҳсулот ишлаб чиқариш 1 марта ортган. Уртача умумий харажатлар (утган йилги ва бу йилги) нисбати топилин.

50. Утган йили «В» корхонада узгарувчан харажатлар умумий харажатларнинг  $S$  фоизини ташкил қилган. Бу йил эса уртача доимий харажатлар  $1\%$ , уртача умумий харажатлар эса  $г\%$ га ортди. Уртача узгарувчан харажатлар нисбати топилин.

51. 6.2— жадвалда узгармас доимий харажатларга кўра «Б» корхонада бизнес юритишнинг икки хил вариантларининг бир қисми берилган. Жадвал тулгазилсин.

6.2— ж а д в а л

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	$x^1$ сум/ дона	$X^1$ сум	$x^2$ сум/ дона	$X^2$ сум	$x^3$ сум/ дона	$X^3$ сум	ф сум/ дона	Ф сум
I	60	500		12				60			
II	80			15						15	

52. 6.3— жадвалда узгармас доимий харажатларга кўра «В» корхонада бизнес юритишнинг уч хил вариантларининг бир қисми берилган. Уртача узгарувчан харажатлар бир хил. Жадвал тулгазилсин.

6.3— ж а д в а л

	Н сум/ дона	N дона	Д сум	х <sup>а</sup> сум/ дона	Х <sup>а</sup> сум	х <sup>б</sup> сум/ дона	Х <sup>б</sup> сум	х <sup>в</sup> сум/ дона	Х <sup>в</sup> сум	Ф сум/ дона	Ф сум
I	80				15					20	10000
II	90									25	
III	100									30	

53. 6.4— жадвалда ўзгармас доимий харажатларга кура «С» корхонада бизнес юритишнинг уч хил вариантларининг бир қисми берилган. Умумий харажатлар бир хил. Жадвални тулгазинг.

6.4— ж а д в а л

	Н сум/ дона	N дона	Д сум	х <sup>а</sup> сум/ дона	Х <sup>а</sup> сум	х <sup>б</sup> сум/ дона	Х <sup>б</sup> сум	х <sup>в</sup> сум/ дона	Х <sup>в</sup> сум	Ф сум/ дона	Ф сум
I	40		80000								30000
II	30	2500		8				20			
III	25	5000									

54. 6.5— жадвалда ўзгармас доимий харажатларга кура «Д» корхонада бизнес юритишнинг тўрт хил вариантларининг бир қисми берилган. Уртача умумий ва уртача ўзгарувчан харажатлар бир хил. Жадвални тулгазинг.

6.5— ж а д в а л

	Н сум/ дона	N дона	Д сум	х <sup>а</sup> сум/ дона	Х <sup>а</sup> сум	х <sup>б</sup> сум/ дона	Х <sup>б</sup> сум	х <sup>в</sup> сум/ дона	Х <sup>в</sup> сум	Ф сум/ дона	Ф сум
I	400					100					
II		2500							400000	150	
III											400000
IV	500										

55. Утган йили «Б» фирманинг уртача умумий харажатлари  $S$  сўм/донани ташкил қилган. Бу йили эса маҳсулот ишлаб чиқариш  $t\%$ га ортган, доимий харажатлар аввалгича қолган, уртача узгарувчан харажатлар  $l$  фоизга ортган, уртача умумий харажатлар эса  $t$  сўм/донага ортган, «Б» фирманинг бу йилги уртача доимий, уртача узгарувчан ва уртача умумий харажатларини топинг.

56. Автомобиль ишлаб чиқариш технологиясининг ўзгариши уртача узгарувчан харажатларнинг  $l$  фоизга камайишига олиб келди. Шундан кейин умумий ва доимий харажатлар миқдори сақланган ҳолда, ҳар бир маҳсулот нархи  $S$  фоизга пасайтирилди.

а) Агар ишлаб чиқариш технологияси ўзгаришдан олдин даромад  $t$  млн. сўм булган бўлса, технология ўзгаргандан кейин фойданинг ўсишини аниқланг.

б) Даромадлар нисбатини топинг.

57. Йил бошида «А» корхонада уртача узгарувчан харажатлар  $t$  сўм/донани ташкил қилган. Йилнинг охирида эса маҳсулот ишлаб чиқариш  $S$  фоизга, уртача узгарувчан харажатлар эса  $l$  фоизга ортган, доимий харажатлар аввалгича қолган, уртача умумий харажатлар эса  $N$  сўм/донага ортган. Йил охирида «А» корхонада уртача доимий, уртача узгарувчан ва уртача умумий харажатлар қандай булган?

### Тестлар

58. Долларнинг харид қобилияти МДҲ да 1992—1993 йиллар давомида камайди, чунки...

А) доллар талаби унинг таклифидан устун бўлди;

В) нархлар доллар курсига нисбатан тезроқ ўсди;

С) давлатлар доллар билан муомала қилиш имкониятларини чегаралаб қўйишди;

Д) доллар курси бошқа эркин конвертланадиган валюталар курсига нисбатан тушиб кетди.

59. Қоғоз пуллар баҳоси:

А) купюраларда курсатилган сўмлар миқдори билан тўла аниқланади;

В) вақт ўтиши билан тушиб кетади;

С) агар пуллар банкка қўйилган бўлса, ўсади;

Д) ҳар хил сабабларга кўра камайиши ҳам, ўсиши ҳам мумкин.

60. «Битта банк бошқасига бир нечта чеклар пакетини узатади. Уларнинг дебет ёки кредит графасига (устунига) фақат умумий сальдо киритилади, сабаби чеклар маълум даражагача узаро компенсацияланади» (Жан Ривуар «Банк ишлари техникаси») Бу...

- A) халқаро клиринг
  - B) банклараро кредит
  - C) аккредитив
  - D) истеъмол кредити
- ... нинг тавсифи.

61. Марказий банк отпускалаар даврида тижорат банкаларига нақд пулларни кўпроқ беради, октябрь — ноябрь ойларида эса ортиқча пуллар муомаладан чиқарилади. Бу...

- A) валюта операцияси
  - B) монетар сиёсат
  - C) фискал сиёсат
  - D) очик бозорлаги операция
- ... га мисол.

62. Сизнинг дўконингиз ой охирида сезиларли даромад олди. Яхши ёки ёмон ишлаганингни тушуниш учун...

- A) сотилган товарлар нархлари йиғиндисини
  - B) солиқлар ва кредит бўйича процентини
  - C) ойнинг боши ва охиридаги кассадаги пулнинг қолдиғини
  - D) доимий ва узгарувчан харажатларни
- ... билишингиз зарур.

63. Май ойида Дилорам фирманинг хужалик ишлар дафтарига қуйидагиларни ёзиб қўйган: фирма май ойида 10000 долларга битта автомашина сотди ва 10 донадан иборат ҳар бири 500 доллардан булган шубалар партиясини сотиб олди. Шундай қилиб фирма товар обороти...

- A) 0
- B) 5000
- C) 10000
- D) 15000

... долларни ташкил қилган.

64. Сиз кредит беришнинг қандай умумий шартларини айта оласиз?

- A) муддатлилик, пуллик, қайтарувчанлик;
- B) фойдалилик, пуллик, муддатлилик;
- C) бепуллик, қайтарувчанлик, муддатлилик;
- D) муддатсизлик, қайтарувчанлик, пуллик.

65. Бож таклиф қилиётган кредитлар учун миқозлар муайян фойзлар тулашлари керак. Кредит бўйича фойз нима?

- A) банк хизматларининг таънари;
- B) кредит сифатида берилган пуллар нархи;
- C) банк ходимлари иш кўчларининг нархи;
- D) берилган кредитга сиз олингангиз мумкин бўлган маҳсулотлар нархи.

66. Банк фойдаси — бу...

- A) депозитлар бўйича фойз;
- B) кредитлар бўйича фойз;
- C) кредитлар бўйича фойз ставкаси билан депозитлар орасидаги фарқ;
- D) барча даромадлар билан харажатлар орасидаги фарқ.

67. Фойда бу...

- A) даромад минус солиқ ва амортизация
- B) даромад минус иш ҳақи
- C) актив минус пассив
- D) даромадлар минус харажатлар ... га тенг

### Машиқлар

68. Корхона бухгалтерия баланси берилган (6.6—жадвал):

6.6— ж а д в а л

Актив			Пассив		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	800000	1.	Капитал	850000
2.	Касса	50000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредити	650000
3.	Ҳисоб китоб	300000			
4.	Запас ва муомаладаги пуллар	350000			
	<b>Баланс</b>	<b>1500000</b>		<b>Баланс</b>	<b>1500000</b>

Айтайлик, ишчи ва хизматчиларга иш ҳақи тулаш учун корхонанинг банкдаги ҳисоб-китоб сче­тидан кассага 80000 сум утказилди. Шу операциядан кейинги корхона бухгалтерия балансини тузинг.

69. Корхона бухгалтерия баланси қуйидагича (6.7— жадвал):

6.7— ж а д в а л

Актив			Пассив		
№№	Ҳужалик маблаг­лари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Ҳужалик маблаг­лари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	1200000	1.	Капитал	2500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	500000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредитлари	800000
3.	Ишлаб чиқариш захиралари	1800000	3.	Банкларнинг узоқ муддатли кредит­лари	1000000
4.	Ҳисоб-китоб варақаси	800000			
	Баланс	4300000		Баланс	4300000

Айтайлик, асосий ишлаб чиқаришга корхона таъминот бўлимининг омборидан 80000 сумга хом-ашё харажат қилди. Бу операция натижасида корхона бухгалтерия баланси қандай ўзгаради?

70. Корхона баланси қуйидагича бўлган (6.8— жадвал):

6.8— ж а д в а л

Актив			Пассив		
№№	Ҳужалик маблаг­лари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Ҳужалик маблаг­лари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	2000000	1.	Капитал	4500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	1500000	2.	Банкларнинг узоқ муддатли кредит­лари	2000000
3.	Ишлаб чиқариш захиралари	2000000			
4.	Ҳисоб-китобдаги эркин пул маблаглари	1000000			
	Баланс	6500000		Баланс	6500000

Айтайлик корхона эгалари банкдан 1500000 сўм миқдорда қисқа муддатли кредит олиб, унинг 500000 сўмига ишлаб чиқариш учун зарур хом-ашёлар сотиб олди. Энди бухгалтерия баланси қандай бўлади?

71. Корхона бухгалтерия баланси қуйидагича (6.9—жадвал):

6.9— ж а д в а л

Актив			Пассив		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	2000000	1.	Капитал	6000000
2.	Касса	80000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредити	2500000
3.	Ҳисоб-китоб варақаси	5700000	3.	Банкларнинг узоқ муддатли кредити	1000000
4.	Захиралар	1000000			
	Баланс	9500000		Баланс	9500000

Айтайлик, корхона эгалари корхонанинг ҳисоб китоб варақасидан: 1) 800000 сўмни ходимларга хизмат ҳақи тўлаш учун кассага утказди; 2) 600000 сўмни ишлаб чиқаришга зарур хом-ашёлар учун сарфлади. Бу операциялардан кейинги корхона бухгалтерия балансини тузинг.

72. Менежер уз фаолиятини қуйидаги саволларга жавоб бериш билан таҳлил қилиши мумкин:

1. Мен маълумотларни қаердан оламан?

2. Мен қандай маълумотларни ташкилий бўлинмада тарқатаман?

3. Менинг фаолиятимда маълумотлар тўплаш қандай урин тутади?

4. Мен уз корхонамдан қандай ўзгаришлар талаб қилишим мумкин?

5. Ходимларимнинг таклифларини баҳолашим учун менда маълумотлар етарлими?

6. Мен уз корхонамнинг келажагини қандай тасаввур қиламан?

7. Менинг бошқариш услубимга қўл остидагиларим қандай қарайдилар?



8. Мен қандай ташқи алоқаларни қўллаб-қувватлайман?

9. Мен ўз иш вақтимни маълум тизимга мослаб тақсимлайманми ёки бўлмаса ҳозирги пайт талаблари таъсиридами?

10. Мен ўзимга жуда кўп ишни юклайманми?

11. Мен жуда юзаки иш қиламанми?

12. Менинг фаоллигим юзаки муаммоларни ҳал қилишга йўналтирилган эмасми?

13. Мен ўз фаолиятимда ҳар қил омишлардан ўз урнида фойдаланаманми?

14. Мен ўз ҳуқуқларим билан мажбуриятларимни қандай уйғунлаштираяпман?

Ўз имкониятларингизни ҳисобга олиб, қуйидагиларни аниқлашга ҳаракат қилинг:

1. Сиз менежментда нималарга эришяпсиз, нималарга йўқ ва нима учун?

2. Ўз фаолиятингизнинг самарадорлигини ошириш борасида сиз қандай қўшимча имкониятларни қўлламоқчисиз?

73. Менежер одамларга хуш келиши ва уларда ижобий ҳиссиёт уйғота олиши керак. Қуйидагиларни таҳлил қилинг:

1. Ўзингизда яқинларингизга нисбатан ижобий кайфият уйғотинг.

2. Атрофдагиларга қизиқиш билан муносабатда бўлинг.

3. Суҳбатдошингизга диққат билан қулоқ солинг.

4. Ўзингизни бошқаларнинг урнига қўйиб куришга ҳаракат қилинг.

5. Ҳар доим бошқага ердан беришга тайёр бўлинг.

6. Бошқа одамларнинг ютуқларини ва кучли томонларини тан олинг ва буни сиз масалан, хушомад қилиш билан сездингиз.

7. Ўз суҳбатдошингизга тез-тез исмини айтиб мурожаат қилинг.

8. Атрофдагилар билан хушмуомала ва мулойим бўлинг.

9. Муомалада табиий ва эркин бўлинг.

10. Имкони борича кўнгилли ва кутаринки руҳда бўлишга ҳаракат қилинг.

11. Сергайрат ва дадил бўлинг.

12. Уз фикрларингизни аниқ ва равшан баён қилинг.

13. Атрофдагилар билан суҳбатда кўпроқ «сен» ва «сиз» номинларини ишлатинг, «мен» ва «биз» демасдан.

14. Танқидий эслатмаларни вазмин ва хайрихоҳлик билан баён қилинг.

15. Ҳар доим маълумот даражангизни ошира боринг.

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сиз таклиф қилинганлардан қайсиларини ишлагисиз ва қайси бирларидан яқин келажақда фойдаланмоқчисиз?

2. Шахсий «имиж»ни шакллантиришда яна қандай фикрлар муҳим туйилади?

74. Сизда уз олдингизга қандайдир янги мақсад қуйиш, уз ҳаётингизни маълум маънода бошқа тармоққа йуналтириш вақти келди деган сезги пайдо бўлмоқдами? Буни сиз, биз таклиф қилаётган куришишда бажариб куринг, уз-узингиз билан битим тузинг. Бу узига хос вазият (шароит) балки кўзланган мақсадга эришишда ёрдам берар.

1. а. Мен уз олдимга қуйидаги мақсадларни қўяман \_\_\_\_\_

б. Мен ҳаётимни шундай қилиб ўзгартиришни хоҳлайман \_\_\_\_\_

2. Мен шу мақсадни танладим, чунки \_\_\_\_\_

3. Мен \_\_\_\_\_ (муддат)да натижаларга эришишни хоҳлайман \_\_\_\_\_

4. Мақсад (ўзгаришлар) мен томондан фаҳмланиб ва идрок қилиниб \_\_\_\_\_ да танланди, сабаби \_\_\_\_\_

5. Мақсадга эришиш (ўзгаришларни қилиш) мумкин, чунки \_\_\_\_\_

6. Мен қуйидаги одатлардан (хатти-ҳаракатлардан) озод бўлман \_\_\_\_\_

7. Мен узимда қуйидаги одатларни (хатти-ҳаракатлар образини) шакллантираман \_\_\_\_\_

8. Мақсадга эришиш (ўзгаришларни қилиш) учун мен қуйидагиларни бажараман \_\_\_\_\_

9. Бунда менга қуйидаги кишилар ёрдам берадилар \_\_\_\_\_

10. Мақсадни амалга оширишдаги ютуқлар ҳақида мен қуйидаги омиллар бўйича хулоса қилишим мумкин \_\_\_\_\_

Битим тузиш вақти, жойи \_\_\_\_\_

Имзо \_\_\_\_\_

Битимнинг амалга ошириш аниқ графигини белгиланг ва бажарилишини назорат қилинг.

75. Купинча фирма ходимларининг маоши уч қисмдан иборат булади деб ҳисоблашади:

1. лавозимли вазифаларни бажаргани учун;
2. ҳаёт қиймати омилини ҳисобга олиб хизмат кўрсатган йиллари учун;
3. утган давр ичида ишда эришилган ютуқлари учун.

Бу нуқтани назар шубҳасиз деб бўлмайди. Ўзбекистон шароитидан келиб чиқиб банк ходими иш ҳақининг эришилган натижаларига боғлиқлик динамикасини аниқловчи ўзингизнинг моддий ва иш ҳақи компонентлари (ташқил этувчилар) системангизни тақдим этинг.

76. Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Ходимларга таъсир қилишнинг қандай методлари анча мувоффақиятли деб ҳисоблайсиз, ишонч ҳосил қилишми ёки мажбур қилишми?

2. Бу ерда шахсий мисолингиз кучи қандай?

3. Фирмалардаги дарсларда таъсир этишнинг қандай янги методларини қўллашни хоҳлайсиз?

77. Жамоада норозиликлар (келишмовчиликлар) туфайли менежер анча-мунча асаб йуқотади, фирма эса анча чиқимга тушади. Шунинг учун раҳбар уларни ўз вақтида пайқаб, зарур хулосалар чиқариши маъқул. Одатда, вужудга келадиган хатолар бир хилдир:

1. Жамоа бажараётган иш ҳамманики бўлмай қолади. Ҳар ким ўз билганича меҳнат қилади. Ўз вақтида дўстона ердам кўрсатилмайди.

2. Ходимлар ўзлари ва иш планлари билан бўлиб бир-бирларига ишонмай қўядилар.

3. Ўзаро суҳбатларда ноҳуш омишлар пайдо булади. Суҳбатдош хизматдошининг номига яхши гаплар айтиш ўрнига, уни танқид қилишга ўтади.

Бу белгиларнинг ҳар бири муҳим ҳушёрлик сигналидир. Келишмовчиликни йуқотишга ҳали кеч эмас. Бунинг учун ўзингизнинг иш услубингизни бироз ўзгартиришингизга тўғри келади.

Масалан, топшириқларни ҳар бир ходимга алоҳида эмас балки умумий мажлисда тақсимлаш, очиқ

фикр алмашинувларга имкон бериш, мунтазам равишда биргаликда хулосалар чиқариш.

Баъзан раҳбар, узи сезмаган ҳолда, келишмовчиликни келиб чиқишига сабабчи бўлиб қолиши мумкин. Шунинг учун бирор тadbир куришдан олдин ўзингизнинг юриш-туришингизни таҳлил қилиб олинг.

Эсингизда тутинг, раҳбар сифатида сизга қуйидагилар мумкин эмас:

1. Хизмат юзасидан бирон-бир ишга таълуқли маълумотни ходимларингиздан яшириш;

2. Ходимларнинг айримларига алоҳида шароит яратиш;

3. Ўз ходимларингизни юқори раҳбарлар «эзиб ташлашига» йул қўйиш;

4. Ўз хизматдошларингизнинг маҳоратини тўғри баҳоламаслик.

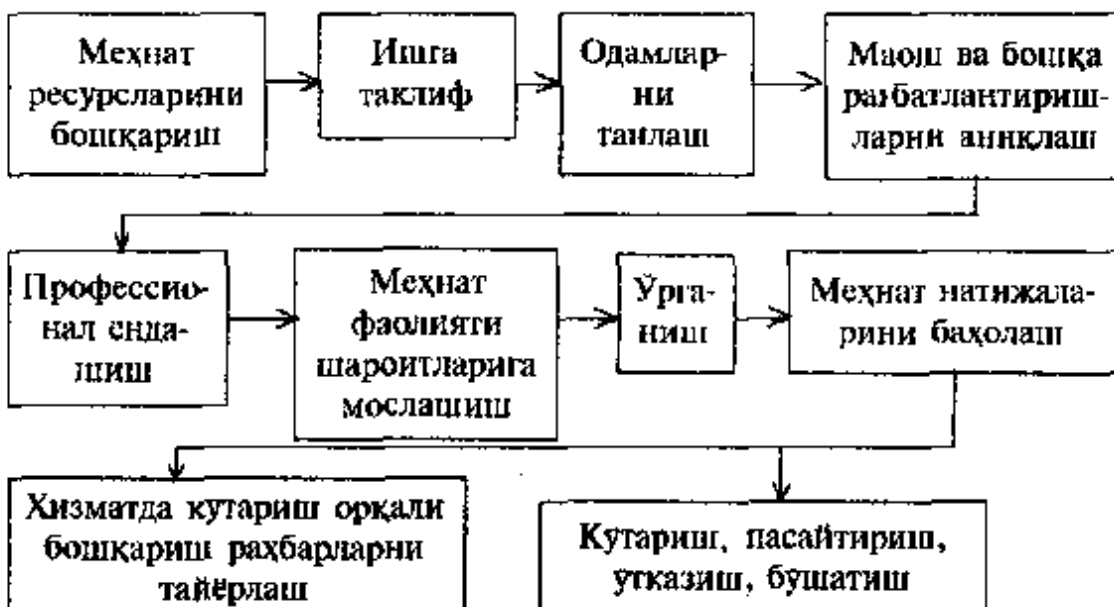
Қуйидаги саволларнинг жавобларини баён қилишга ҳаракат қилинг:

1. Жамоада келишмовчилик вазиятлари вужудга келмаслиги учун менежер нима қилиши керак?

2. Агар можароли вазият юзага келган бўлса, уни қандай ҳал қилиши керак?

3. Можароларни ҳал қилишда сизнинг менежер сифатидаги хатти-ҳаракатларингиз қандай бўлиши керак?

78. Одатда менежер фирманинг меҳнат ресурсларини қуйидаги схема бўйича бошқаради (6.1— расм):



6.1— расм

Қуйидаги саволларга жавоб тайёрланг:

1. Сиз бу схемада қайси бугин (бугинлар) менежер фаолиятида муҳим деб ҳисоблайсиз?

2. Агар бу схема баъзи бугинларини олиб ташласак, у ишлай оладими?

3. Ўзбекистонга хос хусусиятлардан келиб чиққан ҳолда сиз меҳнат ресурсларини бошқаришни такомиллаштириш борасида қандай гоёларни айта olasиз?

4. Фирма меҳнат ресурсларини режалаштиришни қандай такомиллаштириш мумкин?

5. Хизматчиларни ўқитишни қандай қилиб яхши ташкил қилиш мумкин?

79. Қуйидаги пул воситаларининг қадрлилик даражасига қараб тартиблаб чиқинг, бунда энг қадрли воситага биринчи, энг қадрсиз воситага охириги номер тўғри келсин. Қандайдир махсус ҳолатлардан эмас, Ўзбекистондаги умумий иқтисодий ҳолатлардан фойдаланинг.

(...) Халқ банкидаги муддатли омонат.

(...) Ҳаётни суғурта қилишнинг суғурта полиси.

(...) Ички ютуқли давлат заёми.

(...) Вексель.

(...) Нақд пул.

(...) «Пахта банк» акциялари.

80. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

- |                 |   |
|-----------------|---|
| 1. Гаров        | а) пул воситаларини ишбилармонлик фаолиятига, бизнесга жалб қилиш.  |
| 2. Банк кредити | б) солиқ ва барча туловлар тўлангандан кейинги қолган ялпи фойда миқдори.   |
| 3. Банк фоизи   | в) банк томонидан пул маблағларининг ишбилармон ёки корхоналарга устама (фоиз) тўлаб қайтариб бериш шарти билан маълум (муайян) муддатга қарзга берилиши. |

- |                                    |   |
|------------------------------------|---|
| 4. Савдо кредити                   | г) пул қарз олувчи уни қайтариб бериши кафолатига қўйилган мулк.  |
| 5. Соф фойда                       | д) банк кредитидан фойдаланганлик учун белгиланган ҳақ миқдори; қарз миқдorigа нисбатан фойз ҳисобида ундирилади.   |
| 6. Давлат буюртмаси                | е) корхоналарнинг бир-бирларига товар кўринишдаги қарз бериши. Бунда берилган товарлар пулларини муайян муддатга кечиктириб тулаш кузда тутилади.   |
| 7. Бизнесни маблағ билан таъминлаш | ж) корхоналар, ташкилотлар ва хорижий давлатларга бериладиган маблағ. Бирор фаолиятни қўллаб-қувватлаш мақсадида давлат бюджетидан ажратилади. У дотация сингари такрорланмай, фақат бир марта, қайтариб бермаслик ёки қайтариб бериш шарти билан берилади. |
| 8. Давлат субсидияси               | з) давлат томонидан корхона ва хужаликларга муайян маҳсулот турини тайёрлаш, ишлаб чиқариш, ноҳисоб ишлаб чиқариш ва илмий тадқиқот характеридаги ишларни бажариш бўйича бериладиган топшириқ.  |

81. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

- |          |  |
|----------|--|
| 1. Дебет | а) давлат томонидан корхона ва хужаликларга муайян маҳсулот турини тайёрлаш, ишлаб чиқариш, ноишлаб чиқариш ва илмий тадқиқот характеридаги ишларни бажариш бўйича бериладиган топшириқ. |
|----------|--|

2. Бухгалтерия баланси
3. Давлат буюртмаси
4. Пассив
5. Бухгалтерия ҳисоби
6. Счёт сальдоси
- б) икки ёки ундан ортиқ томонлар ўртасидаги келишув. Давлат билан корхона, ташкилот билан ходим, корхона билан корхона ва ҳоказо. Бунда маҳсулот ҳамда хизматлар пулга ёки булмаса ўзаро айирбошланади.
- в) ҳужалик фаолияти жараснида корхонада маблағларнинг айланиши ва мулкларнинг ҳаракатини ифодаловчи маълумотлар мажмуаси.
- г) корхона фаолиятининг пул ҳисобидаги кўрсаткичлар тизими. Ҳисобот санасида маблағларнинг сарфланиши, манбаи ва мақсадини таърифловчи, жамловчи жадвалда акс эттирилади. Икки қисмдан иборат: чап томони актив, ўнг томони пассив. Актив ва пассив натижалари бир хил бўлиши шарт.
- д) 1) бухгалтерия балансининг қисми бўлиб, унда ҳисобот санасида корхона мулки ва маблағларининг пулдаги ифодаси, уларнинг таркиби ва тақсимоги кўрсатилади; 2) корхона мулки ёки маблағлари: бинолар, машиналар, нақд пуллар.
- е) 1) бухгалтерия ҳисобининг қисми (ўнг) бўлиб, унда корхона маблағларининг манбалари ва уларнинг қандай мақсадларга мўлжалланганлиги кўрсатилади. 2) корхона барча қарз ва мажбуриятлари мажмуаси.

7. Иккиёқлама  
(қушалоқ) ёзув

ж) юридик ва жисмоний шахслар билан ўзаро ҳужалик муносабатлар натижасида тулашга еки олишга тегишли булган пуллар. Активдаги дебет ҳисобга олинадиган сумманинг усишини, пассивдаги эса камайишини билдиради.

8. Битим

з) пул маблағларининг муайян бир йуналиш буйича ҳаракатини ифодаловчи (баен қилувчи) бухгалтерия ҳисобининг ёзувлар мажмуаси. Унда бухгалтерия балансининг бир еки бир-бирларига яқин бир нечта моддалари бирлаштирилиб, ҳисоб-китоб қилинади. У жадвал курунишда булиб, икки қисмга булинади: чап томони дебет, унг томони эса кредит.

9. Актив

и) актив счётлардаги дебет билан кредит ва пассив счётлардаги кредит билан дебет уртасидаги фарқ (еки қолдик).

10. Счёт

к) бухгалтерия ҳисобида счётлар тузишнинг асосий қондаси булиб, бунда корхона ҳар бир ҳужалик операцияси муайян вақтда ва ўзаро алоқадор ҳолда бир хил пул миқдорида бирданига икки-та счётда: биринчисининг дебет ва иккинчисининг кредит қисмида акс эттирилади.



## 82. Кроссворд.

1				2	11				3				4		13		5			9
					12															10
6					7									8						

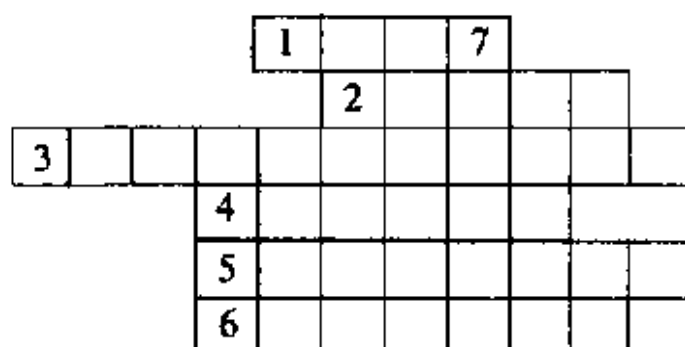
Энига:

- 1) ҳисоб-китобдаги мувозанат;
- 2) пул тушумлари ва харажатлари ўртасидаги фарқ;
- 3) бирор-бир қимматбаҳо қоғозлар ёки товарларни муайян давр давомида белгиланган нархларда сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқи;
- 4) қатъий белгиланган улчам;
- 5) валюта курслари ўртасидаги фарқ;
- 6) товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги ҳолис ахборот;
- 7) асосий фондлар баҳосининг секин-аста улар ёрдамида ишлаб чиқиладиган маҳсулот ва хизматларга ўтиши, пул маблағларининг мақсадга мувофиқ тўғла-ниши ва уларнинг кейинчалик емирилган асосий фондларни тиклашга ишлатилиши;
- 8) дўконлар қатори;

Бўйига:

- 1) корхона ҳисоб-китобларига жавобгар шахс;
- 9) квартира олиш учун бериладиган рухсат қоғози;
- 10) мулк эгаларининг ер ёки мол-мулкдан оладиган даромади;
- 11) акционерлик жамияти ихтиёрига акциялар учун тўлов тарзида ўтадиган мулк;
- 12) давлат органлари томонидан товарлар, меҳнат ёки хизматларга белгиланган нарх;
- 13) отиш қуроли.

### 83. Кроссворд.



Энига:

- 1) кредит-молия муассасаси;
- 2) қарзни қайтариб бериш кафолатига қуйилган мулк;
- 3) корхона фаолиятини пулларда ифодаловчи бўлим;
- 4) пул тушумлари ва харажатлари уртасидаги фарқ;
- 5) корхоналар, ташкилотлар ва хорижий давлатларга бериладиган маблағ;
- 6) давлат томонидан корхоналарга бериладиган топшириқ;

Буйига:

- 7) пул маблағларини келишилган устама (процент) тўлаб қайтариб бериш шарти билан маълум муддатга қарзга бериш.

7 - Б О Б

БИЗНЕСМЕНЛАР

А

Саволлар

1. Жамоа ва бир нечта узлари тўпланган одамлар уртасида қандай умумийликлар мавжуд? Уларнинг фарқи нимада?

2. Нима учун бир фирма ходимлари гайрат билан ишлайдилару, иккинчи фирмада бунинг акси бўлиши мумкин?

3. Сизнингча менежер қандай хусусиятларга эга бўлиши керак?

4. Сизнинг ўзингизда менежерлик хусусияти бор деб ҳисоблайсизми? Нима учун?

5. Агар сизда фирма ташкил қилиш иштиёқи тутилса жамоангизни қандай ташкил қилган бўлар эдингиз?

6. Жамоангиздаги кишиларнинг қандай хислатларига қараб муомала қилар эдингиз?

7. Кишилар ишга фақат «пул ишлаш учун» келадилар десангиз тўғри бўладими?

8. Ахборотларни узатишда қандай воситалардан фойдаланилади?

9. Коммуникацион схема тузишда қандай факторларни ҳисобга олиш зарур?

### Топшириқлар

10. Турли хил коммуникацион ахборотларга бирикки мисол келтиринг.

11. Ҳаётда сизга дуч келган турли раҳбарлик услуларига мисоллар келтиринг. Нега бу ҳолларда бошқача эмас, айнан шу услуб қўлланилади?

12. а) автократик, яъни яккаҳокимиятчилик услуби;

б) бюрократик услуб;

в) демократик услуб;

г) алоҳида ёндошиш услуби

қандай фирмаларда ёки қандай вазиятда қўлланилса самаралироқ бўлади?

13. Ўз атрофингиздаги норасмий раҳбарликка мисоллар келтиринг.

14. Ўзингиздаги қандай хусусиятлар:

а) раҳбарликка мос келади;

б) раҳбарликка мос келмайди?

15. Мотивациянинг қандай услулари қуйидаги ҳаракатларни рағбатлантиришга кўпроқ мос келади:

а) топшириқни тезда бажариш;

б) таваккалчилик;

в) кашфиётлар;

г) ишда мустақиллик;

д) аниқ ва пухта;

е) янги ғоялар.

16. Қуйидаги кишиларнинг қайси бирига қай тартибда ва қанча ҳақ туланади деб ўйлайсиз?

- а) пахта теримчиси;
- б) рубобчи қизлар дастурининг аъзоси;
- в) сартарош;
- г) тракторчи;
- д) рассом;
- е) теннисчи;
- ж) ўқитувчи;
- з) врач;
- и) завод директори;
- к) студент.

Жавобларингизни тушунтиринг.

17. Мактабни (билим юрти, олийгоҳ) битирганингиздан кейин қандай иш билан шугулланишни хоҳлардингиз. «Эҳтиёжлар пирамидасидан» фойдаланиб, нима учун бу иш сизни қизиқтиришини айтинг.

18. Сиз аъзо бўлмоқчи бўлган жамоани танлаб уни таърифланг. Қуйидаги кетма-кетликка риоя қилинг:

- а) мақсадлар;
- б) одамларнинг ўзаро муносабатлари меъёри ва қоидалари;
- в) ташкилий тизим, иерархия (қуйи мансабдорларнинг юқори мансабдорларга босқичма-босқич бўйсунishi) муносабатлари;
- г) алоқа йўллари.

19. Норасмий раҳбар дейиш мумкин бўлган одамни биласизми? У ҳақида сузлаб беринг

- а) у қайси жамоада ишлайди?
- б) уша жамоанинг мақсадлари нима?
- в) раҳбарликнинг қайси услубига риоя қилади?
- г) қандай ҳаракат ва хусусиятлар унинг обрўсига таъсир қилади?

20. а) «ўзингиз орзу қилган» раҳбар;

б) «смон» раҳбар

портретини таърифланг (энг камида 10 та хусусият бўлсин).

21. Бизнесда ишлайдиган танишларингиздан қуйидагиларни сураб, аниқланг:

- а) унинг меҳнатига қандай қўринишда ҳақ туланади?
- б) умумий маошининг миқдори қанақа?

в) қандай солиқлар тўлайди ва соф иш ҳақи миқдори қанақа?

22. Сизнингча Асака автомашина заводида ишловчи пайвандчи билан маҳаллангиздаги у ерда ишламайдиган пайвандчи маошлари орасида қандай фарқ бор? Нима учун шундай?

23. Мактабингизда таълим тарбия ишлари яхши йулга қўйилганми? Дарслар яхши утиладими? Сизнинг фикрингизча бу ишлар жойида бўлишининг асосий омили нимада?

24. Фараз қилайлик сизни мактабингизга раҳбар қилиб тайинлашди, сиз ишни нималарни ўзгартиришдан бошлаган бўлар эдингиз? Нима учун?

### Тестлар

25. Ҳайдовчи ва менежер каби эркаклар касби ҳисобланган соҳаларда аёллар камситилиши, кўп ҳолларда...

А) бу соҳада профессионал талаб ортишига

В) бу эркакларнинг профессионал соҳасида иш ҳақининг камайишига

С) барқарор юқори иш ҳақи ва ҳайдовчи эркаклар, менежерлар фойдаси ортишига

Д) халқ хўжалигида иш билан таъминланганликнинг пасайишига

...олиб келади.

26. Маҳсулот чиқаришни 20% га ортириш билан бир қаторда нарх 50% га оширилди. Натижада, бошқа шароитлар бир хил бўлганда меҳнат унумдорлиги қуйидагича ўсди:

А) 80%;

В) 2 марта;

С) 70%

Д) 20% га.

27. Миқдори муддатли омонатники каби бўлган талаб қилинганда бериладиган омонат катта ликвидликка эга бўладими?

А) Ҳа;

В) Йук;

С) Ликвидлик омонат билан борлиқ эмас;

D) Бу фоиз улчамига боғлиқ.

28. Мотивация, бу ...

A) бошқаришнинг алоҳида ёндашиш услуби;

B) эҳтиёжлар пирамидаси;

C) бошқаришнинг бюрократик услуби;

D) мақсадларга эришишга рағбатлантириш.

29. Қуйидаги тасдиқлардан қайси бири нотўғри:

A) ҳар бир жамоада менежер одамларнинг иш унумдорлигини таъминлайди;

B) даромад солигини қанча миқдорда ушлаш фирмага боғлиқ;

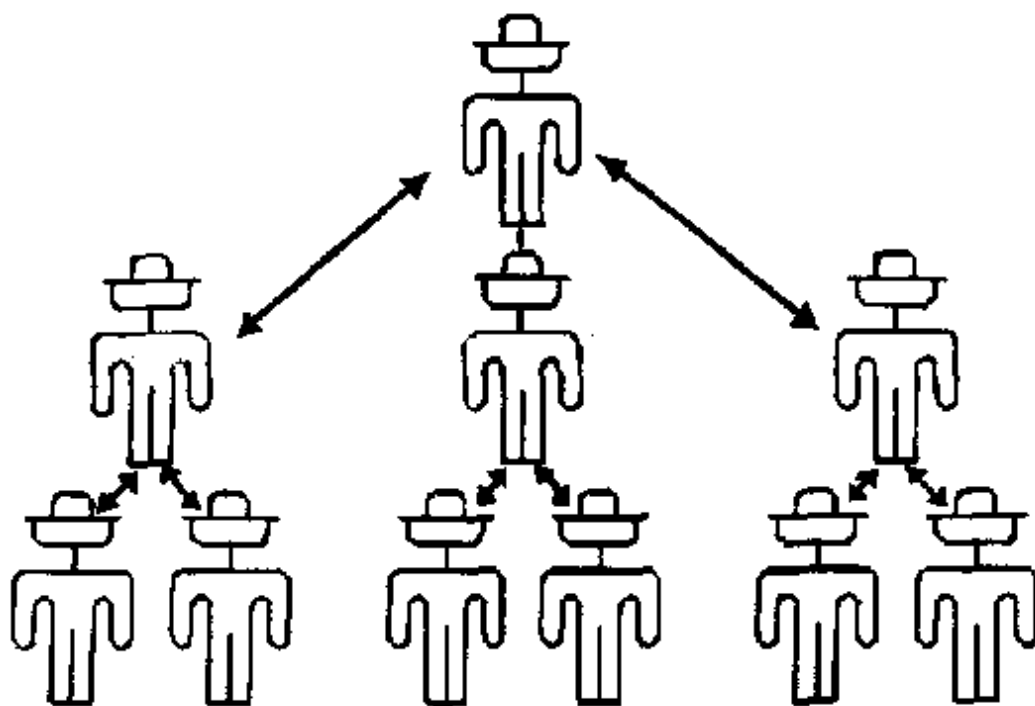
C) бюрократия — бизнес учун ўта хавfli ва ўта юқумли касалликдир;

D) бизнесда таваккалчиликдан бош тортиш кўпинча хавfli бўлиб, муваффақиятсизликка олиб келиши мумкин.

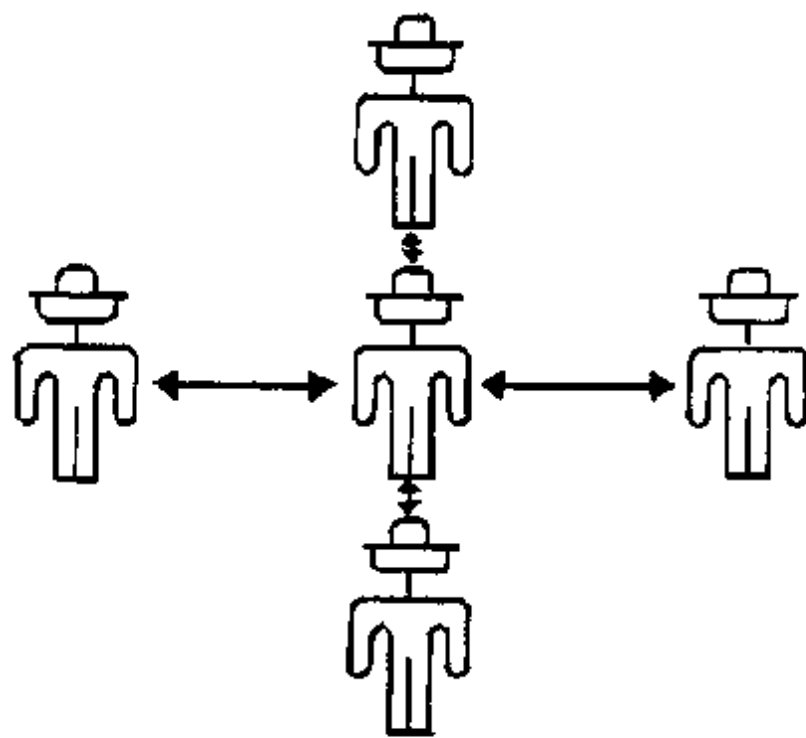
## Б

### Топшириқлар

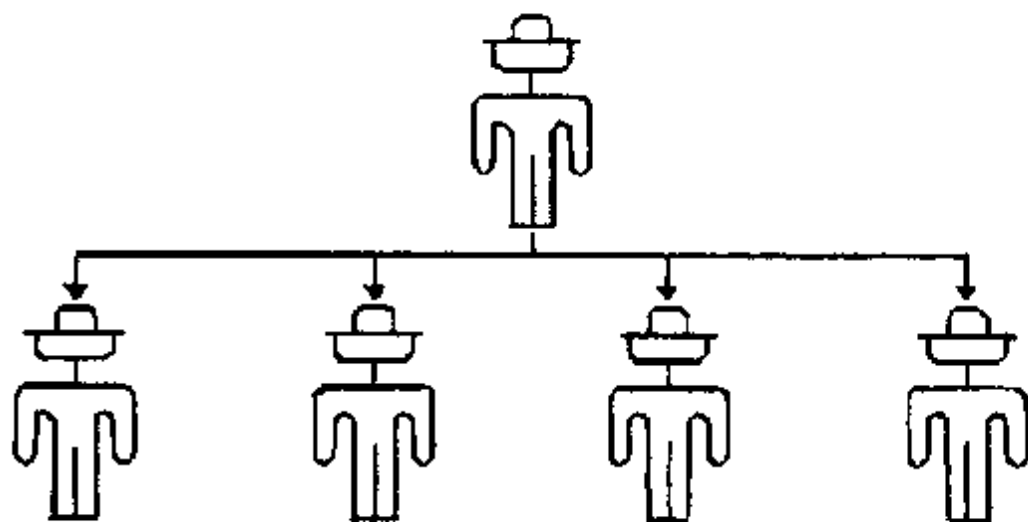
30. Коммуникацион тархдаги (қуйида 7.1, 7.2, 7.3—расмларда кўрсатилган) раҳбар ва унга бўйсунувчилар уртасидаги ўзаро муносабатларни баён қилинг.



7.1 — расм



7.2— расм



7.3— расм

### 31. Қуйидаги 7.1— жадвални тўлгазинг

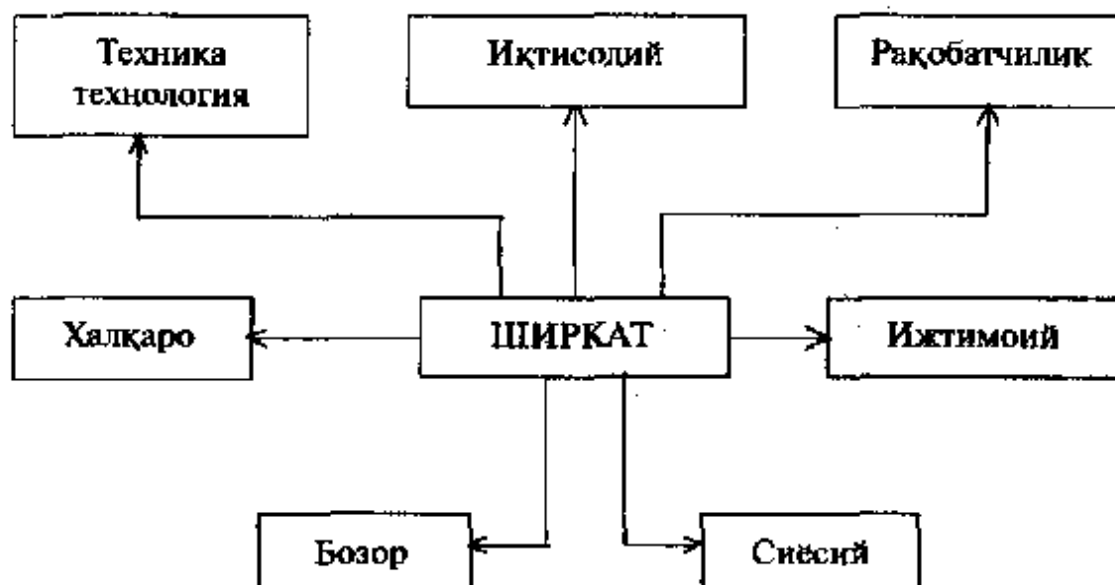
7.1— жадвал

Раҳбарлик усули	Яхши томонлари	Ёмон томонлари
1. Автократик, яъни яккақўқимиятчилик		
2. Бюрократик		
3. Демократик		
4. Алоҳида ендошиш		
5. Узини четга олиш		

32. Фараз қилинг, сиз фирма бош бошқарувчисисиз. Ишга янги ходим ёллаётганингизда берадиган саволлар рўйхатини тузинг.

33. Ширкатнинг ташқи ва ички муҳити деганда нимани тушунасиш? Улар ўртасида боғлиқлик борми? Жавобингизни асослаб беришга ҳаракат қилинг.

34. Корхонанинг ташқи муҳитини ташкил этувчи омилларнинг умумий режаси (7.4— расм) қуйидагича:



7.4— расм

Тархдаги ҳар бир омилларни алоҳида-алоҳида тавсифланг. Уларнинг узаро бир-бирига боғлиқлигини курсатинг.



## Масалалар

35. Меҳнатга ҳақ тўлашнинг ишбай ва вақтбай кўринишдаги икки хил асосий шакли мавжуд бўлиб, улар меҳнат шартлигига боғлиқ равишда шахсий битимлар тузишда ишлайди. Бундан ташқари ҳажми катта бўлган ишларда охириги натижага қараб «аккорд» тизими деб аталувчи шаклда ҳам ҳақ тўланади, бунда иш ҳақининг асосий қисми ҳамма иш тугаллангандан кейин берилади. Бу шаклларнинг ҳаммасида ҳам турли усулларда мукофотлаш қўлланилади.

Қуйида келтирилган ҳолатлар учун (7.2— жадвал) ҳар бир хизматчига ҳақ тўлашнинг асосий шаклини таклиф қилинг, шунингдек нима учун ва қандай қилиб мукофотлашни кўрсатиб утинг.

Ёдда тутиш ки, ҳақ тўлаш тизими содда бўлмоғи лозим. Бу бир томондан унинг доимий ўзгаришларга мослашувчанлик қобилиятини таъминлайди, иккинчи томондан кўплаб ихтилофли ҳолатлардан қўтилиш имконини беради.

7.2— жадвал

Ҳолатлар	Ҳақ тўлаш шакли (tizimi)	Мукофотлар (қандай ва нима учун)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Медицина назорат асбоблари мажмуасида хизмат кўрсатувчи ҳамшира</li> <li>2. Турар-жой лойиҳа иши тайёрловчи архитектор</li> <li>3. Йиғилиш конвейери ишчиси</li> <li>4. Дарслик езиб бериш учун шартнома тузган олим</li> <li>5. Штатсиз муҳбир</li> <li>6. Фаррош</li> <li>7. Уқув лабораторияси лаборанти</li> <li>8. Дала ҳовлидаги сугориш системасини таъминлаш учун ёлланган мавсумий ишчи</li> <li>9. Далада экинларга ишлов берувчи тракторчи</li> <li>10. Кадрлар бўлими ходими</li> </ol>	<p>Кўрсатма:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аввал уч вариантдан, яъни вақтбай, ишбай, аккорд кўри-нишлардан бирини тан-лаб олинг.</li> <li>2. Сизнинг фикрингизча энг мақбул бўлган ҳақ тўлаш шакла-рининг ком-бинациясини таклиф қи-линг.</li> </ol>	<p>Кўрсатма:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аввал му-кофот бир-лигини тан-лаб, унинг ҳажми-ни аниқланг.</li> <li>2. Мукофот-нинг ҳар бир турини қачон ва ни-ма учун тў-лаш керак-лигини кўр-сатинг.</li> </ol>

11. Меҳмонхонада иситиш тармоги-га хизмат курсатувчи чилангар		
12. Нон дукони сотувчиси		
13. Пойафзал дукони сотувчиси		
14. Адвокат		
15. Қоровул		
16. Кийим тикиш учун буюртма қабул қилувчи ходим		
17. Телеателье устаси		
18. Автобус ҳайдовчиси		
19. Тез ёрдам машинаси ҳайдовчиси		
20. Навбатчи ҳамшира		
21. Тилла конидаги экскаваторчи		
22. Автомобил заводи пайвандчиси		

36. Қуйидаги касблар учун ҳақ тўлашнинг ҳажмлари ва омиллари қиссий таҳлил қилинг:

- заргар;
- врач;
- уқитувчи;
- илмий ходим;
- автобус ҳайдовчиси;
- тез ёрдам машинаси ҳайдовчиси;
- футбол командасининг ҳужумчиси;
- қурувчи дурадгор;
- мактабда ишловчи фаррош;
- супермаркетда ишловчи фаррош;

Иш ҳақининг табақаланиши асосида нима ётади? Сиз ўзингизнинг кучли ва кучсиз томонларингизни ҳисобга олиб қандай касбни танлаган бўлар эдингиз?

### Тестлар

37. Ишлаб чиқарилган товарлар қаерга ва қанча миқдорда чиқишини эркин бозор муносабатларида ким аниқлайди?

- A) ҳукумат;
- B) сотувчилар;
- C) харидорлар;
- D) ишлаб чиқарувчилар.

38. Тақчилликнинг иқтисодий муаммоси кўпроқ нимага боғлиқ бўлади?

- A) самарасиз ишлаб чиқаришга;
- B) жамиятнинг эҳтиёжи ва мавжуд ресурсларнинг номутаносиблигига;
- C) нархларнинг узгарувчанлигига (беқарорлигига);
- D) давлатнинг бюджетни мувозанатлаштиришга қобилиятсизлиги.

39. Ушбу тасдиқларнинг қайси бири бозор билан сайловчиларни таққослашни тулароқ акс эттиради?

A) Фуқаролар ўзларига ёққан товар ва хизматлар учун «ҳамёнларига қараб овоз берадилар».

B) Сайлаб қўйиладиган мансабда турадиган давлат амалдорлари жамиятга зарур товар ва хизматларни танлаб оладилар.

C) Фуқаролар ўзлари учун ноҳақ бўлиб кўринадиган ва улар ёрдамида савдо операциялари амалга ошириладиган қонун ва қоидаларни «сайловдан утказмаслик» имкониятига эгадирлар.

D) Юқорида санаб утилганларнинг ҳаммаси.

40. Ушбу тасдиқлардан қайсилари бошқаларидан кура купроқ бозор иқтисодига мос келади?

A) Куп харидорлар ва кам сотувчилар.

B) Куп сотувчилар ва кам харидорлар.

C) Бозордаги нархлар даражаси алоҳида шахслар ёки қандайдир гуруҳлар томонидан эмас, балки сотувчи ва харидор орасидаги муносабатлар мажмуаси билан белгиланади.

D) Бозордаги нархлар имтиёзли шароитда булган катта корпорациялар томонидан тартибга солинади.

41. Агар товарнинг нархи ошса, талаб қандай бўлади?

A) Талаб аввалгича қолади.

B) Талаб нархга мос равишда кўтарилади.

C) Талаб таклифдан ошиб кетади.

D) Талаб камаяди.

42. Агар бизнесмен корпорация акцияларини сотиб олса, ушбу тасдиқлардан қайси бири тўғри булади?

A) У ўз пулларини корпорацияга қарзга беради.

B) У корпорация қарзлари учун жавобгарликни ўз зиммасига олади.

C) Акция учун туланган пулларни қайтариб олиш кафолатланган.

D) У корпорация мулкнинг бир қисмига эгаллик қилиш ҳуқуқига эга.

43. Иш бошлаш учун бизнесмен йилига 15% қушимча тулаш шарти билан 1000000 сўм қарз олди. Бир йилдан сўнг у қарз берувчига қанча пул тўлайди?

- A) 1000000 сўм;
- B) 1150000 сўм;
- C) 1500000 сўм;
- D) 1550000 сўм.

44. Сўнгги 20 йил ичида қайси давлатда иқтисодий ўсиш суръати юқори экани кузатилган?

- A) Америка Қўшма Штатларида.
- B) Буюк Британияда.
- C) Японияда.
- D) Канадада.

45. Меҳнат битими ...

- A) эгасининг номи ёзилган қимматбаҳо қоғоз
- B) словчи билан ходим уртасидаги шартнома
- C) кўрсатувчининг ҳужжати
- D) меҳнатга ҳақ тулаш ҳужжати

... ҳисобланади.

46. Ҳар бир маҳсулот бирлигига аниқ 2 соат ишчи вақтини сарфлашга тўғри келади. Ишчилар ишбай ҳақ олишади. Тадбиркорнинг иш ҳақига бундай харажатларини иқтисодчилар ...

- A) ўзгарувчан харажатлар
- B) ўзгармас харажатлар
- C) устама харажатлар
- D) маржинал харажатлар

... деб ҳисоблашади.

47. Корхона маҳсулотларига талаб тушиб кетаётган шароитда акционерлик жамияти ишлаб чиқариш билан банд бўлган ишчиларни қисқаришини эълон қилади. Бу шуни кўрсатадики, жамиятнинг акционер мулкдорлари ...

A) меҳнат жамоасининг ҳуқуқлари ҳақида гамхўрлик қилишмайди;

B) бир гуруҳ одамларнинг манфаатлари деб қолганларнинг манфаатларидан воз кечади;

C) иқтисодий масалага мувофиқлик принципи

нуқтаи назаридан бутун жамият манфаатлари йулида ҳаракат қилишади;

D) ўз манфаатларини кўзлаб жамиятнинг ишлаб чиқариш кучларига зарар келтиришади.

48. Нима учун корпорациялар раҳбарлари ҳатто касаба уюшмаси талаб қилганда ҳам, ўз ишчиларининг иш ҳақларини истар-истамас оширади, шу билан бирга ўз хоҳишлари билан ишсизларга, камбағалларга, қашшоқларга садақа беришади?

A) Улар жамиятда ўзлари ҳақида яхши фикр уйғотади.

B) Улар ишчилар ҳеч қасерга кетиб қолмасликларига ишонишади, камбағалларга эса раҳмлари келади.

C) Улар ишонишадики бу фойдали.

D) Уларда, одатда, зикналик юқори келади, лекин баъзан виждон уйғониб қолади.

49. Бозор иқтисодиётида юқори иш ҳақи...

A) иш ҳақининг қонунда кўрсатилган энг кичик миқдорига

B) ҳукумат ҳаражатларига

C) юқори меҳнат унумдорлигига

D) бизнес раҳбарларининг ижтимоий жавобгарлигига

... боғлиқ булади.

### Машқлар

50. Электр жиҳозлари ишлаб чиқарувчи ширкат раҳбар ходимлари учун кўпгина имтиёзларни бекор қилиб қуйишди. Энди барча ходимлар ҳеч истисносиз умумий ошхонадан, автомашиналар тўхташ жойидан, оддий пассажирлар учадиган самолётлардан фойдаланмоқда. Раҳбар учун алоҳида хоналар ҳам йуқ. Иш жойларининг ҳаммаси баландлиги 2.5 метр бўлган, овоз утказмайдиган тўсиқлар билан хоначаларга ажратилган. Бу хоначалар ширкат президентидадан тортиб оддий ишчиларгача бир хил тақсимланган.

Айтнингчи сиз ширкатнинг бу тажрибасига қандай қарайсиз. Ундаги қайси жиҳатларни ижобий, қайси жиҳатларини салбий деб ҳисоблайсиз? Ўз нуқтаи назарингизни тулиқ тушунтиришга ҳаракат қилинг.

51. Менежернинг ҳар бир ишчига ва бутун жамоага фаол таъсир курсатувчи раҳбар бўлишини, уларнинг барча куч-ғайратини фирманинг олдида турган мақсадларига эришиши учун йўналтириши лозимлигини ҳаммамиз эътироф этамиз.

Сиз қандайдир бир фирма менежерига ширкат пешқадамлигини таъминлашга олиб келадиган ўзингизнинг ҳаракат тизимингизни таклиф қилинг. У қўл остидаги ходимларга иш топшириш орқали (масалан уларга масъулиятли топшириқлар бериши орқали) ўз ҳокимиятини кучайтира оладими? Сизнинг фикрингиз?

52. Бошқарувнинг турли соҳаларига доимий равишда янгиликлар киритиб бориш ҳар бир ширкатнинг гуллаб-яшнаши манбаи ҳисобланади. Лекин, кўпинча, менежер қарши туқнашувларга, қаршилиқларга дуч келишига тўғри келади.

Сизнингча менежер янгиликларга қўйиладиган бундай тусиқларни енгиш учун қандай чоралар куриши мумкин?

Агар сизни фирма менежери қилиб тайинлашса, қандай янги дастурларни таклиф қилган бўлар эдингиз?

53. Амалиётда фирманинг рақобатбардошлилигини таъминлашнинг турли йўллари мавжуд, уларга

1. Ишлаб чиқариш харажатларининг рақобатчиларникига нисбатан пастлиги.

2. Маҳсулотнинг рақобатчиларникига нисбатан юқори тек технология даражаси.

3. Буюмларга бўлган ишонч.

4. Товар етказиб беришнинг юқори тезлиги.

5. Товарнинг такомиллашган кўриниши.

6. Маҳсулотни қадоқлашни яхши йўлга қўйини.

7. Рекламанинг кучайтирилиши.

8. Буюртмачининг талабига кўра маҳсулотларни индивидуаллаштириш.

9. Сотилган маҳсулотнинг такомиллашган технология хизмати.

10. Маҳсулотга бўлган кафолатнинг узок муддатлиги ва бошқалар киради.

Савол:

1. Сизнингча, фирманинг рақобатбардошлилигини кучайтирувчи яна қандай йўллар мавжуд?

2. Ўзингиз таклиф этган йўлларнинг қайси бири маъқулроқ деб ўйлайсиз?

54. Фирманинг ижтимоий муаммоларини ҳал қилиш келажакка мулжалланган режа асосида амалга оширилади. Ижтимоий ривожланишни режалаштириш — нафақат бутун жамоа учун, балки алоҳида ишчилар учун ҳам режалар тузишдир. Индивидуал режалар ижтимоий касбий ўсиш харитаси, ёки карьераграмма, деб аталади. Бу ишчи билан маъмурият уртасидаги унинг корхонадаги ҳаётини фаолиятини белгилаб берадиган узига хос шартномадир. Карьераграмма қатор бўлимлардан ташкил топади. Уларнинг биринчисида ҳолатлар, ишчиларнинг лавозимларга қўйилиши босқичлари хронологик тартибда келтирилади. Бундай ҳолатларга ишчиларнинг малакаси, вазифаси, меҳнат шароитлари, унга ҳақ тўлаш ва корхонада тақсимланадиган неъматлар миқдоридagi ўзгаришлар киради.

Кишилар учун муҳим бўлган ҳолатлар кулами уларда янада кўпроқ ўсиш ва ривожланиш зарурияти ҳиссини туғдиради.

Иккинчи бўлимда ўсиш босқичлари бўйича юқори-роқ лавозимга кўтарилиши учун ишчилар томонидан бажарилиши лозим бўлган талаблар ҳақида фикр юритилади.

Масалан, хизмати юзасидан кутарилиши учун қандай маълумотга (ёки малакага) эга бўлиши керак, қўшимча мукофот олиш учун қандай иш турларини бажариш лозим ва бошқалар. Карьераграмманинг учинчи бўлимида ишчининг ўсиш муносабати билан маъмурият олдидаги мажбуриятларини белгилаб беради. Туртинчи бўлимда ишчи ва маъмуриятнинг қўйилган талаб ва мажбуриятларни бажаришлари ёки бажармасликлари, мукофотлаш ёки жазолаш тадбирлари келтирилади.

Сиз ҳам тадбиркорликнинг замонавий имкониятларига мос келадиган ўз карьерангиз лойиҳасини тузишга уриниб кўринг.

55. Ҳар бир менежернинг олдида «Шериклар ва миждошлар билан ишлашнинг қандай яхши томонлари бор?» деган савол туради. Шу уринда қуйидаги ёндошувлардан фойдаланиш мумкин:

1. Мижозларда, мижозлар нутқидан фойдаланиб ишонч муҳитини яратишга уриниб кўриш.

2. Шерик томондан муаммо тўғрисида тўлиқроқ гапириб беришни суранг. Бу томонлар нуқтаи назарини аниқроқ билишга ёрдам беради.

3. Хулоса — хотимани эслатувчи қисқа суҳбатлар утказиш орқали шерикларнинг вазиятни чуқурроқ тушунишига ёрдам бериш.

4. Шерикларни муаммони ҳар томонлама ёритиш учун ижодий фикрлашга чорлаш.

5. Қийин вазиятни ҳал қилишдан бўйин товлаш фойдасиз эканлигига шерикларни ишонтириш.

6. Муаммога бошқа ечимлар қатори ўз фикрини, счимини билдириш.

Куйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сизнингча, билдирилган фикрлардан қайси бири самаралироқ?

2. Шерикларингиз муваффақиятига ёрдам бера оладиган яна қандай фикрларни таклиф қила оласиз?

56. Музокаралар давомидаги суҳбатларда суҳбатдошнинг психологик хусусиятини, ички дунёсини, темперамент ва кайфиятини ҳисобга олиш жуда муҳимдир.

Сиз суҳбат бошлаш чоғида унинг режасини тайёрлаб олишингиз лозим.

Сизга, куйидаги бир нечта назорат қилиб турувчи саволларни тавсия қиламиз:

1. Музокарада олдимда турган асосий мақсад нима?

2. Бу музокарасиз ҳам асосий мақсадга эришишим мумкинми?

3. Таклиф қилинаётган мавзунини муҳокама қилишга суҳбатдошим тайёрми?

4. Суҳбатнинг (мен учун) кўнгилдагидек кечишига ишончим комилми?

5. Бунга суҳбатдошим ҳам ишонадими?

6. Ўзим учун нималарни аниқлаб олишим керак?

7. Қайси йўл мени ҳам, шеригимни ҳам қониқтиради? (ёки қониқтирмайди).

8. Суҳбат давомида суҳбатдошимга таъсир кўрсатишнинг қандай усулларини қўллашим керак?



9. Қандай саволлар бераман?

10. Суҳбатдошим менга қандай саволлар бериб қолиши мумкин?

Сиз музокаралар бошланганидан:

— Ўзингизнинг биринчи саволингизни тайёрланг; у қисқа, қизиқарли аммо баҳсларга сабаб бўлмасин.

— Гояларни баён қилишда фикрингизни жуда ҳам қисқа гапиринг.

— Ўз мулоҳазаларингизни асосланг.

— Икки хил мазмунли сўзларни ишлатманг.

— Саволларингизда «нима учун»; «қачон»; «қандай» сўзлари бор бўлишига эътибор беринг. Бу сўзлар «Ҳа» ва «йўқ» тарзида лўнда жавоб бериш имконини бермайди.

Қуйидаги вазиятларда кейинги хатти-ҳаракатингизни тайёрлаб олишингизга тўғри келади;

Агар суҳбатдошингиз:

— Ҳаммасига рози бўлса, сизнинг барча фикрларингизга қўшилса.

— Бутунлай қаршилик кўрсатса, баланд овозда гапиришга ўтса.

— Сизнинг далилларингизга муносабат билдирмаса.

— Сизнинг сўзларингизга, гояларингизга шубҳа қилса.

— Ўз ишончсизлигини яширишга ҳаракат қилса.

Ўз далилларингизни — келтириш орқали сиз суҳбатдошингиз қаршиликларига тайёр туришингиз керак. Шу билан бирга қуйидагилар орқали мақсадга мувофиқ уз-узини бошқариш лозим:

— Дарҳол, барча асосий эътироз ва норозиликларни эшитинг.

— Эътироз мазмунини тушунмасдан туриб, жавоб беришга шошилманг.

— Суҳбатдошингиз билан сиз турли нарсалар тўғрисида гапирмаётганингизни аниқлаб олинг.

— Алоҳида эътибор билан аниқлаб олинг, эътирозлар ҳақиқатан ҳам турли нуқтаи назардан келиб чиққанми ёки масаланинг турлича қуйилишиданми.

— Эътирозларга қатъий тарзда жавоб берманг. Бу

ўзингизга ҳам, суҳбатдошингизга ҳам шу эътирозларга жавоб топишингизда ёрдам беради.

— Саволларни шундай тарзда қўйингки, суҳбатдошингиз жавобларнинг икки вариантдан бирини танлашига тўғри келсин.

Аниқ саволлар суҳбатдошингизни, унингча ўз фикрига боғлиқ бўлмаган нарсаларни ҳам айтишига мажбур қилади.

Музокаралар давомида кайфиятингизнинг ўзгариб туришини намоён қилинг.

Ўзингизга ташқаридан қаранг ва қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сизнинг музокараларга алоқаси бўлмаган кайфиятингиз суҳбат характерига таъсир қилдими?

2. Суҳбатдан қониқмаётганингизни имо-ишора ва қиёфалар билан кўрсатиб қўймадингизми?

3. Суҳбат давомида эътиборингизни бошқа нарсаларга бўлмадингизми?

Музокаралар тугаганидан кейин қуйидаги ҳолатларни баҳоланг:

1. Суҳбатдаги асосий йўналишни тартибли олиб бордингизми?

2. Бир қарорга келишда ўз далилларингизни суҳбатдошингизга боғлаб ифодалайсизми?

3. Билдирган эътироз ва огоҳлантиришларингиз асослими?

4. Бутун суҳбат давомида одоб сақлай олдингизми? Суҳбатдошингизга нисбатан салбий фикр уйғонмадими?

5. Имкониятингиздан тўла фойдалана олдингизми?

Музокаралар олиб боришнинг техник томонига тегишли бўлган саволларга жавоб беринг:

1. Энг ишончли далил қайси бўлди?

2. Қандай маълумотлар кўпроқ таассурот қолдирди?

3. Қайси хабар еки огоҳлантиришлар уринли бўлди?

4. Товар ва хизматларнинг қайси томони мижозларни кўпроқ қизиқтирди?

5. Мижозларнинг қайси бирида сиз билан муваффақиятли битим тузиш натижаси туғилди?

Ўз жавобларингизни таҳлил қилганингиздан сўнг, юқоридаги, қайси усуллар амалиётда узини кўпроқ оқлаганлигини аниқланг. Улардан тез-тез фойдаланиб туринг.

57. Банк сиёсати максимал фойда олишга қаратилган. Бошқарувнинг бир томонлама олиб борилиши рақобатбардошлиликнинг йуқотилишига олиб келди.

Шунда банк менежерлари қуйидаги қондаларга асосланган йуналиш тизимини таклиф қилдилар:

1. Мижозларнинг манфаати биринчи уринда туриши керак.

2. Банкда энг юқори даражада қулланиладиган замонавий техника ва технологияни танлаб олиш зарур.

3. Ишнинг аниқ натижаларини рағбатлантириш лозим.

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Айтингчи, максимал натижаларга эришиш учун бу тизимга нималарни қўшимча қилиш мумкин?

2. Тижорат банклар, фирмалар ходимлари фаолиятга ўзгартиришлар киритиш чоғидаги ўзининг маънавий аҳволини нима эвазига яхшилаши мумкин?

3. Янги тизим ва йуналишлардан фойдаланиб тuzилган маънавий ва ахлоқий режаларнинг қандай ютуқлари бор?

58. Қуйидаги саволларга тўлиқроқ жавоб беришга ҳаракат қилинг.

1. Молиявий назорат нима учун зарур?

2. Менежернинг ишида молиявий усуллар орқали назорат қилиш қандай урин тутади?

3. Таназзул ҳолати вужудга келишининг олдини олишда аудиторлик хизмати қандай роль ўйнайди?

4. Фирма томонидан юқори натижаларга эришишда молиявий назоратнинг аҳамияти нимадан иборат?

5. Ҳозирги ва охириги назоратларнинг узаро алоқаси ва шартланганлигини нималарда кўрасиз?

6. Сизнингча, инсон қайси ресурслардан (моддий, маънавий) фойдаланишни назорат қилиб туриши зарур?

7. Молиявий назоратда тескари алоқадорлик (олинган натижалар тўғрисидаги маълумотлар)дан фойдаланишнинг қандай йуллари бор?

8. Банк амалиётида молиявий назоратнинг юқори

таъсирчанлигини таъминлаш учун нималар қилиш мумкин?

59. Сизнинг таваккал қилиш қобилиятингиз.

Бизнес қисман қимор уйинини эслатади. Шунинг учун энг катта муваффақиятларга шундай тадбиркорлар эришадикки, улар ҳамма вариантларни фақат ҳушёрлик билан баҳолаб қолмасдан, балки таваккалчилик ҳам қиладилар.

Сиз таваккал қилувчи кишилар гуруҳига кирасизми ёки ҳар доим муваффақиятга эришиш учун максимал имконият билан қарор қабул қилувчи эҳтиёткор кишилар гуруҳига кирасизми? Бу саволга жавоб беришда ушбу тест ёрдам беради. Бунинг учун сиз қуйидаги саволларга жавоб танлаб, белгилаб чиқинг.

1. Сиз телевизор уйин-шоу голибисиз. Ўзингизга қандай ютуқни танлайсиз?

а) Нақд 10000 сум (1 балл)

б) Кейинчалик 20000 сум ютиш учун 50% ли имконият (3 балл)

в) 500000 сум ютиш учун 20% ли имконият (5 балл)

г) 5000000 сум ютиш учун 2% ли имконият (9 балл).

2. Сиз лотерея уйинида 3000 сум ютқаздингиз. Ўзингизнинг 3000 сумингизни қайта ютиб олиш учун яна қанча лотерея олган булар эдингиз?

а) 3000 сумликдан куп (8 балл)

б) 3000 сумлик (6 балл)

в) 1500 сумлик (4 балл)

г) 500 сумлик (2 балл)

д) Ҳеч нима (1 балл).

3. Сиз акция сотиб олганингиздан бир ой кейин уларнинг курси кутилмаганда 15% га ортиб кетди. Қушимча маълумотларга эга бўлмаган ҳолда сиз нима қилган булар эдингиз?

а) Акцияни сотмасдан ва қушимча сотиб олмасдан, уларни ушлаб тураман (3 балл)

б) Уларни сотаман ва фарқни оламан (1 балл)

в) Яна кўпроқ акция сотиб оламан, балки уларнинг курси ошиб кетар (4 балл).

4. Сиз акция сотиб олганингиздан бир ой кейин уларнинг курси кутилмаганда пасая бошлади. Лекин

акция чиқарган корпорациянинг асосий курсаткичлари ишончли куринади. Сиз нима қиласиз?

а) Яна акция сотиб оламан (4 балл)

б) Олдинги акцияларни узинигина ушлаб тураман ва уларнинг нархи аввалги даражасига келишини кутаман (3 балл)

в) Акцияларни сотиб юбораман (1 балл).

5. Сиз янги ташкил этилган компанияда етакчи мутахассиссиз. Сиз йилнинг охирида оладиган мукофотингизни олиш учун икки усулни танлашингиз мумкин.

а) Нақд 5000 сум олиш (1 балл)

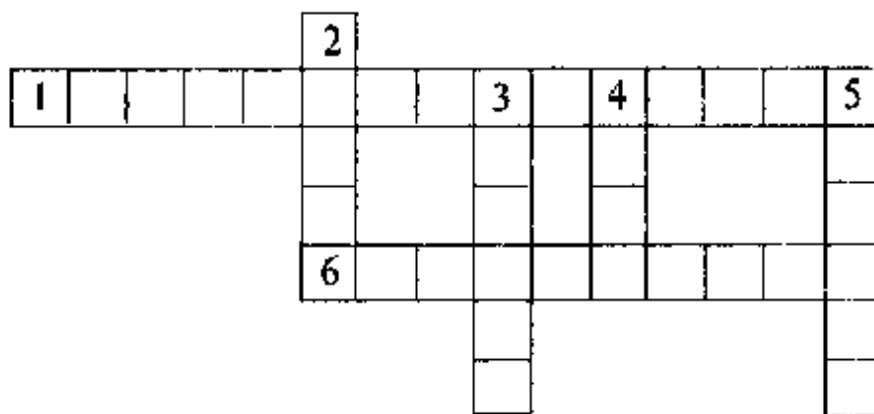
б) Нақд пул урнига компания йилни муваффақиятли якунласа 50000 сум дивиденд келтирадиган, муваффақиятсизликка учраганда эса ҳеч нарса олиб бўлмайдиган акцияларни олиш ҳуқуқини берувчи опцион олиш (5 балл).

60. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

- |                              |   |
|------------------------------|---|
| 1. Профессионал              | а) уз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни узини ўзи кўпайтирувчи қиймат. У ишлаб чиқариш воситаларининг эгасига иш кучини ёллаш орқали қўшимча қиймат, фойда келтиради, уни бойитади. |
| 2. Маҳсулот рентабеллиги     | б) уз-узини ва бошқаларни шахсий ва ташкилот умумий мақсадларига эришишга қизиқтириш (рағбатлантириш) жараёни.  |
| 3. Мотивация                 | в) ташкилот ходимларига аниқ натижа учун асосий иш ҳақидан ташқари бериладиган қўшимча ҳақ.   |
| 4. Мукофот                   | г) уз ишининг устаси, касбини яхши билладиган шахс.   |
| 5. Иккиёқлама (қушалок) ёзув | д) пул воситаларини ишбилармонлик фаолиятига, бизнесга жалб қилиш.  |

6. Капитал
7. Бизнесни маблағ билан таъминлаш
8. Амортизация
9. Банк кредити
10. Соф фойда
- е) солиқ ва барча туловлар тулангандан кейинги қолган ялпи фойда миқдори.
- ж) банк томонидан пул маблағларининг ишбилармон ёки корхоналарга устама (фоиз) тулаб қайтариб бериш шарти билан маълум (муайян) муддатга қарзга берилиши.
- з) бухгалтерия ҳисобида счётлар тузишнинг асосий қоидаси булиб, бунда корхона ҳар бир хужалик операцияси муайян вақтда ва узаро алоқадор ҳолда бир хил пул миқдорида бирданга иккита счётда: биринчисининг дебет ва иккинчисининг кредит қисмида акс эттирилади.
- и) асосий фондлар қийматларининг улар орқали яратилган маҳсулот ёки хизматларга секин-аста ўтиши, пул маблағларининг мақсадга мувофиқ тушланиши ва уларнинг кейинчалик емирилган асосий фондларни тиклашга сарфланиши.
- к) айрим маҳсулот турининг даромаддорлиги, фойдалилигини акс эттириб, фойданинг маҳсулот тула таннархига нисбати билан ҳисобланади.

### 61. Кроссворд.



Энига:

- 1) Мулк куринишининг узгариш жараёни;
- 6) иқтисодиётнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик қилувчи шахс;

Буйига:

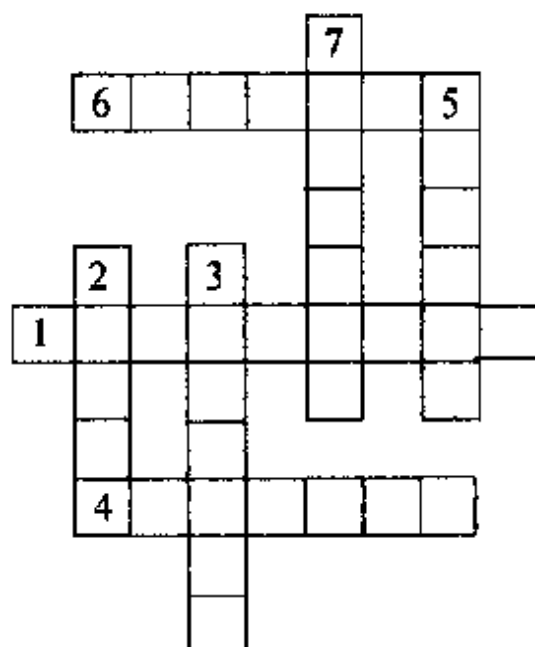
2) корхона маблағларининг фойда олиш ниятида қилинган ҳаракатидан кейинги камайиши;

3) векселнинг орқасига унинг эгаси ўзгарганлиги туғрисидаги ёзувлар сирмай қолганда ёзувлар давом эттириладиган қушимча қоғоз;

4) Ватанимизда ишлаб чиқарилаётган автомашина номи;

5) газ кони номи.

### 62. Кроссворд.



Энига: 1) ўз-ўзини ва бошқаларни шахсий ва ташкилот умумий мақсадларига эришишга қизиқтириш жараёни;

4) тақдирлашнинг бошқача номи;

6) ишлаб чиқаришни диверсификацияси асосида таркиб топадиган йирик, кўп тармоқли корпорация;

Буйига:

2) фирма ёки корхонада ишлайдиган одамларнинг умумий номланиши;

3) турар жойларни қурувчиларнинг номи;

5) Асакада ишлаб чиқарилаётган автомашина номи;

7) атроф муҳитни тасвирлаётганда ишлатиладиган сўз.

## 8 - Б О Б

### МАРКЕТИНГ

#### А

#### Саволлар

1. Истеъмолни аниқлаш, қондириш ва янгилаш масалаларини маркетинг нуқтаи назаридан қандай тушунасиз? Улар ўзаро қандай боғланган?

2. Қайси товардан қанча ишлаб чиқариш кераклиги қандай аниқланади?

3. Ўзгариб турувчи талабга мослашиш керак деганда нимани тушунасиз?

4. Нима учун маркетинг мутахассиси фирмада иқтисоднинг умумий ҳолатини урганиб чиқиши керак?

5. Қандай товар маркаларини биласиз? Улардан қайсилари сизнингча мақсадга мувофиқ, қайсилари мақсадга мувофиқ эмас? Нима учун?

6. Товарга нарх қўяётганда фирма қандай мулоҳазаларга таянади?

7. Рекламанинг асосий мақсади нимадан иборат ва нималарни реклама қилиш мумкин?

8. Реклама бюджети ҳисоб-китобининг қандай усуллари мавжуд?



9. Айтайлик сизнинг сартарошхонангизда иш унчалик юришмаяпти. Сиз нима қилган бўлар эдингиз? Ёлиб қуярмидингиз ёки муваффақиятсизлик сабабларини урганармидингиз?

### Топшириқлар

10. Упақовкаси истеъмол танловига катта таъсир кўрсатувчи товарларга 5 та мисол келтиринг.

11. Қуйидаги товарларнинг потенциал истеъмолчилари ким бўлиши мумкин?

- а) қимматбаҳо автомобиллар;
- б) кондиционерлар;
- в) газмоллар;
- г) дори-дармонлар;
- д) уч гилдиракли велосипедлар;
- е) касса машиналари;
- ж) муйқалам.

12. Маркетинг билан шуғулланмайдиган фирмалар дуч келиши мумкин бўлган муаммоларни айтиб беринг.

13. Харидор хатти-ҳаракатининг қуйидаги факторлари билан аниқланадиган товарларга 3 тадан мисол келтиринг:

- а) ёши;
- б) касби;
- в) ҳаёт тарзи;
- г) фойдалар;
- д) бирор гуруҳга тегишли бўлиш;
- е) оила;
- ж) харидор шахси.

14. Охириги вақтда дадангизнинг гуруч харид қилиши жараёнини гапириб беринг.

15. Агар сизга қуйидагиларни таклиф қилинса, маркетинг мутахассиси сифатида бозорни урганиш учун қандай мақсадларни ўз олдингизга қўясиз?

- а) яхна ичимликлар дуконини очиш;
- б) супермаркет қуриш;
- в) этикдўзлик устахонасини очиш;
- г) эшик ўрнатадиган корхона очиш;
- д) аҳолига туристик хизмат кўрсатиш.

16. Қуйидаги ҳолатлар учун маълумот йиғишнинг қайси усуллари мос келади:

- а) нон дукони мудирини ўз-ўзига хизмат қилиш тизимига ўтмоқчи;
- б) туристлар агентлигини фикрини билимоқчи;
- в) туристлар агентлигини ўз хизмати нархини оширмоқчи.

17. Агар сиз қуйидаги саволларга жавоб олмоқчи бўлсангиз танлама қандай бўлиши керак?

- а) сизнинг туманингизда озиқ-овқат дуконлари якшанба кунлари ҳам ишлаши керакми?
- б) ҳозир қайси қўшиқчининг қўшиқлари қизиқиб тингланмоқда?

18. Қуйидаги фирмаларга узингиз товар маркаларини ўйлаб топинг:

- а) гуллар билан савдо қилувчи фирма;
- б) аудио-видео техникаларни соловчи фирма;
- в) фермерлик хўжалиги.

19. Тақсимлаш каналлари нима? Қуйидаги товарларга тақсимлаш каналларини чизиб қуйинг:

- а) атлас туқиш фабрикаси ишлаб чиқарган атлас;
- б) Асакадаги «ЎзДЭУавто» корхонаси ишлаб чиқарган автомобиллар;
- в) қовунлар.

20. Сизга ёқмайдиган бирор рекламани газетадан, радиодан ёки телевидениедан танлаб олинг ва нима учун ёқмаслигини айтиб беринг. Сизнингча уни қандай қилиб ўзгартирса яхшироқ бўлар эди? Изоҳлаб беринг.

21. Қуйидаги товарлар ва хизматларга реклама ўйлаб топинг ва ёзиб ёки чизиб беринг:

- а) яхна ичимлик;
- б) Ўзбекистоннинг тарихий шаҳарлари бўйлаб сатҳат;
- в) инглиз тилини ўргатувчи курслар.

Уларнинг натижаларини таққослаб кўринг.

22. Қишки кийимлар тайёрлаш фирмасини бошқарасиз дейлик.

а) товарларингиз қандай истеъмолчилар гуруҳига мўлжалланган бўлади?

б) бозорни ўрганиш муаммосини қандай ҳал қиласиз?

в) жиҳозлаш, упаковка, товар маркаси, қушимча хизмат муаммоларини қандай ҳал қиласиз?

г) уз товарингиз еки фирмангиз учун реклама ишлаб чиқаринг.

д) қайси тақсимлаш каналларидан фойдаланасиз?

23. Газета еки журналдан ва бошқа реклама воситаларидан қуйидагиларга 5 та реклама топинг.

а) товарлар;

б) фирма;

в) воқеа;

г) фикр.

24. Шундай 3 та реклама танлаб олингки, улар...

а) истеъмолчини маълумот билан таъминласин;

б) бирор нарса ҳақида маълумот берсин.

25. Уй жиҳозларидан бир нечта предмет ажратиб олинг. Уларни 4-5 тадан қилиб гуруҳларга ажратиб қуйидаги кузатишларни ўтказинг:

а) уларни қандай икки хил материалдан тайёрлаш мумкин?

б) уларнинг сифатини қандай яхшилаш мумкин?

в) уларнинг материали ва сифати қандай бўлса онангиз ундан (масалан уйдагига нисбатан икки баробар) кўпроқ сотиб олган булар эди?

### Тестлар

26. Мукамал рақобатли бозордаги ютук...

А) реклама

В) маҳсулотнинг юқори сифати

С) нархга таъсир ўтказиш имконияти

Д) харажатларнинг пасайиш имкониятлари  
...га боғлиқ.

27. Нима учун нарх 100% га оширилганда сўт сўтиш миқдорининг ўзгариши «Пепси-кола» сўтиш миқдоридagi ўзгаришдан кам бўлади?

А) «Пепси-кола» нисбатан қиммат эмас.

В) «Пепси-кола»га талаб эгилувчан эмас.

С) Сўт ишлаб чиқариш давлат томонидан субсидия қилинади.

Д) Сўтнинг ўрнини босадиган маҳсулотлар кам.

28. Қуйида келтирилган ҳодисаларнинг қайси би-

ри мол гушти нархига таъсири қолган 3 та ҳодиса таъсирига ухшамайди?

А) мамлакатда мол гушгига ишқивоз (шинаванда)лар сони ортади;

В) парранда нархи ортади;

С) мол учун озуқа баҳоси кескин ортади;

Д) врачлар томонидан куп мол гушти истеъмол қилишни тавсия қилинмайди.

29. Арзон озиқ-овқат маҳсулотларини истеъмол қилишнинг ўсиши, авваламбор, ...

А) яшаш даражасининг пасайганидан

В) яшаш даражасининг усганидан

С) иш ҳақининг усганидан

Д) нархларнинг пасайганидан

... далолат беради.

30. Парижда бир килограмм треска балиғи етказиш 124 минут ишчи вақтига тўғри келади, Лондонда эса — 80 мин. Сабзи Лондонда 9 минутга тўғри келса, Парижда 5 минутга тўғри келади. Шу маълумотлар асосида тахмин қилиш қийин эмаски:

А) Франция сабзи етказишда мутлоқ устунликка эга;

В) Англия треска етказишда мутлоқ устунликка эга;

С) Англия ҳам, Франция ҳам треска ва сабзи етказишда нисбий устунликка эга эмас;

Д) Франция ва Англия мамлакатларига сабзи ва трескаларни айирбошлаб савдо қилиш фойдали.

31. МДҲ да ишлаб чиқариладиган алюминий ...

А) энергия билан таъминлаш нархининг пастлиги

В) ишчи кучларининг арзонлиги

С) ишлаб чиқарувчиларга экологик талабларнинг бўлиши

Д) шу барча сабаблар

... туфайли рақобатдошдир.

## Б

### Топшириқлар

32. Фирманинг ташқи иқтисодий алоқалар дастурини ишлаб чиқишда ушбу курсаткичлар ҳисобга олинади:

1. Даромад даражаси.

2. Асосий фойдадан, инвестлаштирилган капиталдан келадиган даромад.

3. Даромаднинг йиллик ўсиши.

4. Сотилшнинг умумий ҳажми.

5. Бозорнинг жойиз — улуши.

6. Сотиш ҳажмининг ўсиши.

7. Бозор улушининг ўсиши.

8. Ишлаб чиқаришда халқаро интеграция туфайли эришилган самара.

9. Сифат ва чиқим даражасини назорат қилиш.

10. Ишлаб чиқаришнинг самаралироқ усулларини жорий этиш.

11. Чет эл филиалларини уларнинг даромади ва маҳаллий қарзлар ҳисобига маблағ билан таъминлаш.

12. Солиққа тортилишни минималлаштириш.

13. Капиталнинг оптимал тузилиши.

14. Валюта курсининг тебраниши туфайли буладиган йўқотишларни камайтириш.

15. Технологияни маҳаллий шароитга мослашуви.

16. Маҳаллий қонунлар, урф-одатлар, этик стандартларга риоя қилиш.

17. Маҳаллий аҳолидан раҳбарлар тарбиялаш.

18. Агроф муҳитни асраш бўйича маҳаллий қонунларга риоя қилиш.

Ушбу саволларга жавоб тайёрланг:

1. Фирманинг халқаро фаолиятидаги қайси курсаткичларга сиз кўпроқ эътибор берасиз?

2. Фирманинг ташқи иқтисодий алоқалар дастурини тузишда сиз қандай кўринишда қўшимча курсаткичлар киритган бўлар эдингиз?

33. 2-3 кун давомида ҳар кунги ҳаётингизда қандай маркетинг фаолият билан тўқнашаётганингизни кузатиб ёзиб боринг. Кейин 8.1—жадвалда курсатилганидек кузатишингиз натижаларини чиқариб, тушунтириб беринг.

8.1— ж а д в а л

Маркетинг фаолиятининг турлари	Мисол	Сизнинг баҳонингиз
1. Бозорни урганиш 2. Товарга ишлов бериш 3. Реклама 4. Сотувни ташкил этиш		

## Масалалар

34. Ишлаб чиқарувчи фирма, улгуржи савдо билан шуғулланувчи фирма, чакана савдо фирмаси, харидор тизимида қуйидагилар маълум бўлсин: битта маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетган харажат — 500 сўм, улгуржи савдо харажатлари — 100 сўм, чакана савдо харажатлари — 150 сўм. Тақсимлаш канали ҳар бир қатнашчиси фойдаси товар таннархининг 20% га тенг. Харидор товарни қандай нархда сотиб олади?

35. Ишлаб чиқарувчи фирма, улгуржи савдо билан шуғулланувчи фирма, чакана савдо фирмаси харидор тизимида қуйидагилар маълум бўлсин: товар таннархи — 1000 сўм; улгуржи савдо харажатлари — 100 сўм; чакана савдо харажатлари — 200 сўм; тақсимлаш каналининг ҳар бир қатнашчиси фойдаси товар таннархининг 15% га тенг. Харидор товарни қандай нархда сотиб олади?

36. Ишлаб чиқарувчи фирма, улгуржи савдо билан шуғулланувчи фирма, чакана савдо фирмаси, харидор тизимида қуйидагилар маълум бўлсин: улгуржи савдо харажатлари — 150 сўм; чакана савдо харажатлари — 200 сўм; тақсимлаш каналлари ҳар бир қатнашчиси фойдаси товар таннархининг 20% га тенг. Харидор товарни 1330 сўмдан сотиб олди. Товар таннархи неча сўм?

37. Нарх нима?

Нима учун бир товар иккинчисидан қиммат туришни уйлаб кўринг.

а) нон ва ҳолва: ҳолвасиз яшаш мумкин, нонсиз яшаб бўлмайди;

б) арзон ва қиммат шойилар;

в) туз ва шакар;

г) сув ва олтин.

Нархнинг кўтарилиши ва пасайишининг бир нечта сабабларини санаб беринг. Нима учун инфляция шароитида ҳар хил товарларнинг нархи мутаносиб тарзда ўсмайди.

Умумий нарх ортиш жараёнида қандайдир товарнинг нархи ортган ёки камайганлигини қандай аниқлаш мумкин? Нарх пасайди. Товар истеъмоли ортди-

ми ёки камайдими? Талаб қандай узгарди? Булар нимага боғлиқ? Бу саволларга жавоб доимо бир хилми?

38. Ушбу ҳолатлар уч хил даврнинг (бир оғли, қисқа муддатли, узоқ муддатли) қайси бирига тўғри келади?

1. Талаб ортишига жавобан корхона директори ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини ошириш мумкин эмас деб ҳисоблайди.

2. Менежер айнан шу усулларда иккинчи тарзда ишни ташкил қилади.

3. Корпорация савдо фирмаларининг расмий талабига жавобан ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг ҳажмини улар орасида қайта тақсимлашга ваъда беради.

4. Трактор заводи қишлоқ хўжалик техникасига бўлган талабнинг ўсишига жавобан янги цех қуришга қарор қилди.

5. Пахтачилик бригадаси бошлиғи эртадан бошлаб талабаларни пахта теримига жалб қилмоқчи, чунки об-ҳавонинг бугунгидан совуқроқ бўлиши кутилмоқда, даладаги пахталар эса қийғос очила бошлади.

### Тестлар

39. Маҳсулотни сунъий туширилган нархларда сотиш сиёсати қуйидагича номланади:

A) нархни дискриминациялаш;

B) монополия;

C) клиринг;

D) демпинг.

40. Бугдой бозоридаги мувозанат ҳолатда:

A) кўпчилик сотувчилар харидор топа олмайди;

B) бозор нархида сотишга чиқарилган ҳамма донлар шу нархни тулашга тайёр харидорлар томонидан сотиб олинади;

C) кўп харидорлар бозор нархида сотишни хоҳловчи сотувчиларни топа олинмайди;

D) нархлар жуда кучли тебранишларга мубтало бўлган.

41. Агар қанд лавлагини етиштириш ортса, у ҳолда бошқа шароитлар бир хил бўлганда, аввалом бор:

A) қишлоқ хўжалигида иш билан банд бўлиш камаяди;

B) қандга талаб ортади;

С) қандга талаб камаяди;

Д) қанд тақлифи ортади.

42. Қурилиш материаллари нархи тусатдан кутариллиб кетди. Натижада, бошқа шартлар бир хил бўлганда, иқтисодий назария қуйидагини олдиндан айтиб беради:

А) мебелчилар ва бинокорлар иш ҳақининг ўсишини;

В) мебелчилар ва бинокорлар иш ҳақининг камайишини;

С) бинокорлар иш ҳақининг ўсишини ва мебелчиларникининг камайишини;

Д) мебелчилар иш ҳақининг ўсиши ва бинокорларникининг пасайишини.

43. Брокер акциялар сотиб олди ва уларнинг нархи кутарилгунча пойлаб туриб кейин сотди. Натижада, у:

А) «хукиз» (ингл. «bull», рус. «бык») фойда олди;

В) «айқ» (ингл. «bear», рус. «медведь») фойда олди;

С) «фьючер» битимини амалга оширди;

Д) «форвард» битимини амалга оширди.

### Машқлар

44. Фирма маркетинг фаолияти тархи (8.2—жадвал).

8.2— ж а д в а л

Ташқи муҳит	<p>Корхона мақсади:</p> <p>а) сарфланган маблағларни қайтариб олиш; б) ходимлар меҳнатига ҳақ тулаш; в) жамият олдида иқтисмоний жавобгарлик.</p>
	<p>Маркетинг мақсади:</p> <p>а) эҳтиёжни қондириш; б) рақобатчилар устидан галаба қозониш; в) бозор улушини эгаллаш; г) сотишнинг ўсишини таъминлаш.</p>
	<p>а) бозор ҳолатини; б) харидор талабини; в) рақобатчиларни; г) товар тақлифни таҳлил қилиш</p>
	<p>Маълумотлар ва бошқариш тизими</p>



**Планлаштириш:**  
 янги товарлар ва уларни синаш  
 бозорни танлаш  
 ишлаб чиқаришни  
 бошқариш  
 бозорни олдиндан айтиш

**Маркетинг қарори**  
 товар, савдо жойи, талабни вужудга келтириш ва сотишни  
 рағбатлантириш, баҳо сиёсати ва бошқалар

**Таҳлил ва назорат**  
 бозор, харидор, товар, рақобатчилар

Маркетингнинг турли элементлари орасида тўғри ва тесқари алоқаларни тарҳда стрелкалар орқали курсатинг.

**45. Ушбу саволларга жавоб тайёрланг:**

1. Сизнинг фикрингизча «тижорат банкининг маркетинг дастурига» нималар кирди?

2. Банк фаолиятида маркетингнинг қайси элементлари кўпроқ аҳамиятга эга ва нима учун?

3. Банк амалга оширадиган ҳисоб-китобларни жадаллаштириш билан унинг фаолиятининг молиявий натижалари орасида боғланиш борми? У аниқ нимада номоён бўлади?

4. Сиз Ўзбекистон тижорат банклари миқозларига курсатиладиган қандай янги хизмат турларини таклиф қилишингиз мумкин?

5. Тижорат банкларига янги омонатларни жалб этиш учун нима қилишингиз мумкин?

6. Ҳозирги замон Ўзбекистон шароитида қўшимча капитални янги акция ва облигациялар чиқариш йули билан тижорат банкларига жалб этиш имкониятларини баҳоланг.

7. Сиз тижорат банкларининг қадрлигини қандай баҳолайсиз? Уни мустаҳкамлаш учун нима қилиш керак?

8. Банк соҳасида маркетинг биринчи навбатда пул

оборотини жадаллаштиришга йуналтирилган деган қоида тўғрими? Агар тўғри бўлса, бунинг учун банклар нима қилиши керак?

9. Омонат кўювчилар доирасини кенгайтириш ва уларга хизмат кўрсатишни яхшилаш учун қандай муайян ишларни таклиф қиласиз?

10. Сиз ҳозирги Ўзбекистон шароитида банклар томонидан жалб қилинган воситалардан фойдаланишнинг ўзига хослигини нимада кўрасиз?

11. Ўзбекистонда бозорнинг вужудга келиш шароитида тижорат банклари фоиз сиёсатидан фойдаланиш имкониятлари ва йуллари қандай?

12. Банк хизмати бозорини таърифлаб беринг.

13. «Банк маҳсулоти» атамасининг моҳиятини тунштириб беринг.

14. Ўзбекистонда истеъмол кредит истиқболини баҳолаш.

46. Банк ёки фирма олдида турган барча муаммолар комплексини акс эттирган маркетинг дастури негизида дастурли-мақсадли ёндошиш ётади. Қуйилган мақсадларга эришиш уларнинг маркетинг фаолиятининг ҳам босқичлари бўйича, ҳам йуналишлари бўйича ҳал этиш зарур. Одатда маркетинг ишининг қуйидаги босқичлари кўрилади:

Ташқи бозорни ўрганиш	Бозор ҳолатини таҳлил қилиш, бозор ҳажмининг, тараққиётини тузилишини, рақобатчиларнинг мавқеи ва товарларини аниқлаш, ўзининг бозордаги ҳолатини баҳолаш ва бошқалар
-----------------------	---

Бозорни олдиндан айтиш (прогноз қилиш)	Бозор тараққиётининг қисқа муддатли ва узоқ муддатли йуналишларини, унинг асосий контрагентларининг феъл-атворини, бозор ҳолатига таъсир этувчи омилларини аниқлаш
--	--

Ўз имкониятларини баҳолаш	Корхоналарининг илмий-техник, ишлаб-чиқариш, савдо ва бошқа имкониятларини аниқлаштириш
---------------------------	---

Мақсадни ифода этиш	Яқин ва анча узоқ истиқболга фирма олдига мақсад ва вазифаларни қўйиш
Стратегияни аниқлаш	Қўйилган мақсадга эришиш усулларини, товар, илмий-техник, савдо, баҳо, реклама ва бошқа стратегияларини узаро боғланишда ишлаб чиқиш
Талабни вужудга келтириш ва савдони рағбатлантириш сиёсатини ишлаб чиқариш	Талабни вужудга келтириш ва товарларни сотишни рағбатлантириш стратегияси, усуллари ва воситаларини аниқлаш
Маркетинг дастурини тайёрлаш	Мақсадларни ва вазифаларни, фаолият стратегиясини ҳамда молиявий, моддий ресурслар, кадрлар талаб этадиган масалаларни ечиш воситалари ва усулларини аниқлаш
Фаолият тактикасини ишлаб чиқариш	Муайян товарлар ва маркетинг фаолияти йўналишлари бўйича алоҳида босқичларда ва бозорларда қўйилган мақсадларга эришиш учун восита ва усулларни танлаш
Маркетинг фаолиятини баҳолаш ва назорат қилиш	Олинган натижаларни баҳолаш, корхона фаолияти самарадорлигини аниқлаш, маркетинг фаолиятига тузатишлар киритиш бўйича таклифлар тайёрлаш

Ушбу саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг:

1. Энг яхши якуний натижага эришиш учун қайси босқичларни сиз энг муҳим деб ҳисоблайсиз?

2. Банкларга нисбатан маркетинг соҳасида ишларни босқичларга ажратишнинг қандай узига хосликларини курсатиб утишингиз мумкин? Уз жавобингизни асослаб беринг.

47. АҚШда ғарбий банк жиддий қийинчиликларни бошдан кечира бошлади. Таклиф қилинган экспертлар асосий сабаблардан бири деб маркетинг режаси

ва аниқ тараққиёт стратегиясининг йўқлигини курсатдилар. Банк президенти омонатлар миқдорини кўпайтиришга эришиш учун миждозларга хизмат қилишни жиддий яхшилашга муваффақ бўлишига қарор қилди. Бунинг учун шундай тартиб урнатилдики, унга кура ҳамма даражадаги раҳбарлар узларининг тактик ҳаракатларини аввал юқори турдаги бошлиқ билан муҳокама қилиши ва фақат шундан сунг уз кул остидагиларга муайян топшириқ бериши керак булади. Ходимлар фаолиятининг самарадорлиги улар амалда олдиларига қўйилган мақсадларни қанчалик муваффақиятли амалга оширганликлари билан баҳоланади. Рағбатлантириш тизими ҳам шунга бўйсунди. Бироқ натижалар унча яхши булмади. Банк ходимларидан суровлар шуни курсатдики, уларнинг фикрига кура:

1. «Миждозларга аъло хизмат курсатиш» тушунчасининг ноаниқ ифодаланиши ҳалал берди.

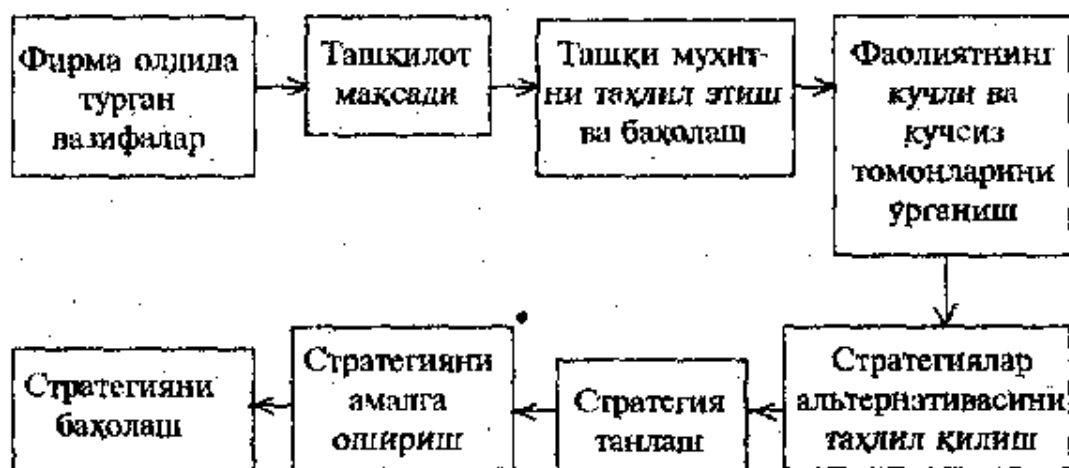
2. Ходимлар олдига қўйилган мақсадлар ноаниқ еки бутунлай нотўғри эди.

3. Ходимлар қай даражада самарали ишлаётганлари ҳақида етарли маълумотларга эга эмас эдилар.

4. Банк ходимларини банк фаолиятини узок муддатли режалаштиришга умуман жалб қилмайдилар.

Ушбу саволларга жавоб беринг.

1. Қуйида келтирилган стратегик режалаштириш тарҳида (8.1—расм) нималар банк томонидан бажарилган, нималар эса бажарилиши лозим, лекин бажарилмаган?



8.1— расм

2. Банк раҳбарияти стратегик режаларни амалга оширишга ёрдам берган ходимларни рағбатлантириш ҳақида қарор қабул қилса тўғри булар эдими?

3. Дастлабки, кундалик ва якуний назоратни ташкил этишда сиз қандай камчиликларни сездингиз?

4. Банк фаолиятининг янада юқорироқ натижаларга эришишига имкон бермаган асосий сабабларни санаб чиқинг.

5. Ҳозирги Ўзбекистон амалиётида юқорида эслатилганлардан нималарни ҳисобга олиш керак?

48. Тижорат банки, бошқа бозор ташкилотлари каби, бозордаги аҳволнинг ўзгаришларига кўникиш учун махсус механизм ишлаб чиқади ва жорий этади. Тижорат банкларининг Ўзбекистон бозорида тараққий этаётган жараёнларга мосликни сақлаш ишидаги стратегия ва тактикасини шу нуқтаи назардан аниқловчи тадбирлар тизимини таклиф қилинг.

49. Компаниялар қуйидаги йуллар билан бошқа мамлакатлар бозорига кириб олишга, ташқи иқтисодий муаммоларни ривожлантиришга ҳаракат қиладилар:

— товар ва хизматларни экспорт қилиш, лицензиялаш;

— қўшма корхоналар ташкил этиш;

— чет эл инвестицияси.

Ўзбекистон тадбиркорлари, ҳозирги замон Ўзбекистон иқтисодиёти имкониятларига тадбиқан ҳар бир усул ва унинг истиқболини таърифлаб беринг.

50. Кучайиб бораётган рақобат шароитида Ўзбекистонда амалий натижа бераоладиган ва унчалик қиммат бўлмаган рекламанинг роли ортиб бормоқда. Менежер учун, айниқса янги иш бошлаган менежер учун, қуйидагиларни назарда тутиш зарур: реклама эълонлари ўртача бир секунд давомида куриб чиқилади ва шу вақт ичида бундай ўқишнинг мақсадга мувофиқлиги ҳақидаги масала ҳал қилинади.

Қуйидаги келтирилган назорат саволлар ёрдамида сизнинг эълонингиз уни ўқийётган ўқувчиларни қизиқтира олишини текшириб кўринг.

1. Ўқувчини активлаштириш.

Ишонччилик. Ўқувчиларда ишонч туғдирадиган

нарсa уларнинг диққат-эътибори даражасини оширади. Ишонч билдирган одамлар, ишонч тугдирувчи мазмунлар ва муҳит эълонни ҳақиқий деб қабул қилишга имкон беради.

**Жиддий.** Жиддий мавзунинг таъсирчанлиги диққат-эътиборни энг кучли қузгатувчиларидан бири ҳисобланади. Қузга ташланиб турадиган сарлавҳа уқувчига йуналтирилган нигоҳ, қуеш ва ҳ. к. — булар ҳаммаси уқувчида жиддийлик ва диққат-эътибор ҳиссини уйғотиш учун ёрдамчи восита булиб ҳисобланади. Олтин ҳам кучли таъсир этиш хоссасига эга.

**Юмор.** Рекламада юмор уқувчилар томонидан турлича қабул қилинади, шунинг учун унинг таъсири аниқ текшириб кўрилган бўлиши лозим. Йўлдан утиб кетаётган эшак ҳанграётгани ва Муҳиддин Дарвешов кўксига қўл қўйиб тургани тасвирланган сурат ҳар кимда ҳар хил таассурот қолдиради: машҳур қизиқчи Муҳиддин Дарвешовни танимайдиган кишилар (масалан чет эллик одам) бу суратни оддийгина қабул қилади, уни биладиган одамлар эса дарров қизиқчининг эшак ҳақидаги машҳур латифасини эслайди ва ҳузур қилиб кулади.

**Қушилмаганлик.** Уқувчини барча янги, уйланмаган, кутилмаган нарсa активлаштиради. Масалан, чағги трамплинидаги «Тико» автомобили ёки ялмоғиз кампир супургисига минган ҳолдаги тижорат банки миждозлари.

2. Мақсадли мулжал (эътиборни бир мақсадга қаратиш).

Асосий гап эълоннинг марказий қисмида жойлашиши лозим. Буни ҳамма вақт қилиб булавермайди. Уқувчини, масалан, ҳазил-мутойиба, қочиримлар осонгина чалғитади, у қочиримлар билан вақтини чоғ қилиб ёки латифадан кулиб, реклама қилинаётган маҳсулотга керагича эътибор бермайди. Реклама эълонларида машҳур кишилар номини жойлаштириш ҳам хавфлидир. Уқувчи улар ҳақида эслай бошлайди ва реклама қилинаётган маҳсулотни эсдан чиқаради. Агар қочиримлар сиз реклама қилаётган товарга зарар келтириши мумкин бўлса, ундан воз кечиш керак.

3. Эълонни тайёрлаш.

Эълон уқувчиларнинг эҳтиёжига мос ҳолда тузили-

ши лозим, у насихатомуз эшитилмоги керак. Текширинг:

— эълонда ҳаддан ташқари кўп деталлар бор эмасми?

— уқувчининг эътиборини бегона майда-чуйда нарсалар чалгитмайдими?

— эълон матни ҳаддан ташқари катта эмасми?

— эълон мазмунига зарар келтирмай ундан баъзи деталларни олиб ташлаш мумкинми?

Асосий қоида: эълон мазмунида уқувчининг қизиқишлари қанча кўп бўлса (масалан, соғлиқ, озиш усуллари ва ш. к.), реклама матни шунча узун бўлади. Бироқ унда деталлар қанча кўп бўлса, маълумотларни майдалаш шунча муҳимдир.

Кузда тутинг:

— реклама эълонидаги сарлавҳа уқувчи эътиборини активлаштириш учун масъулиятни узига олади: Эълонни ўқиш ёки ўқимаслик ҳақида қарор (секунд улушларида) бир онда қабул қилинади.

— сарлавҳачалар эълон мавзуси ҳақида тасаввур беради;

— сарлавҳа уқувчи учун топишмоқ бўлмаслиги керак, уқувчи уни бирданита, қийинчиликларсиз тушуниши керак;

— эълон матнида аввал таклиф қилинаётган нарса ҳақида умумий тушунча беринг ва фақат шундан кейингина айрим элементларни тасвирлашга утинг;

— уз фикрингизни оддий тилда баён қилинг.

#### 4. Идрок қилиш.

Реклама мақсади — мижозда ҳақиқий таъсирни вужудга келтириш. Эълон ўқишда кечинмалар қанча кучли бўлса, унинг ижобий идрок қилиши шунча муҳим бўлади. Асосий уч қоидага эътибор беринг:

1. Таъсир қилувчи (эркинлик, саргузашт ва ш. к.) жуда яққол ифодаланган бўлиши керак; реклама учун хос бўлган муболага ҳам жуда муҳимдир.

2. Сюжет, тасвир, манзара, одамлар — ҳаммасидан реклама жараёнида зўрма-зўраки ишлатмасдан тез фойдаланиш лозим.

3. Рекламани идрок қилиш учун вақт керак; узок

муддатли тез-тез қайтарилиб турадиган рекламалар маъқулроқдир.

Текширинг.

1. Сизнинг эълонингиз салбий таъсир кўрсатмайдими?

2. Улар қаддан ташқари баланд парвоз эмасми?

3. Улар ҳечким тушунмайдиган эмасми?

4. Улар ноҳуш ҳис-туйғу, масалан қўрқув манбаи бўлиб хизмат қилмайдими?

5. Улар буйруқ оҳангида тузилган эмасми?

Аниқланг.

1. Юқорида таклиф қилинган тавсиялардан қайсилари сизнинг амалиётингизда энг кўп самара бериши мумкин?

2. Сиз юқорида келтирилганларга қандай қўшимча мулоҳаза, таклифлар қўшишни хоҳлар эдингиз?

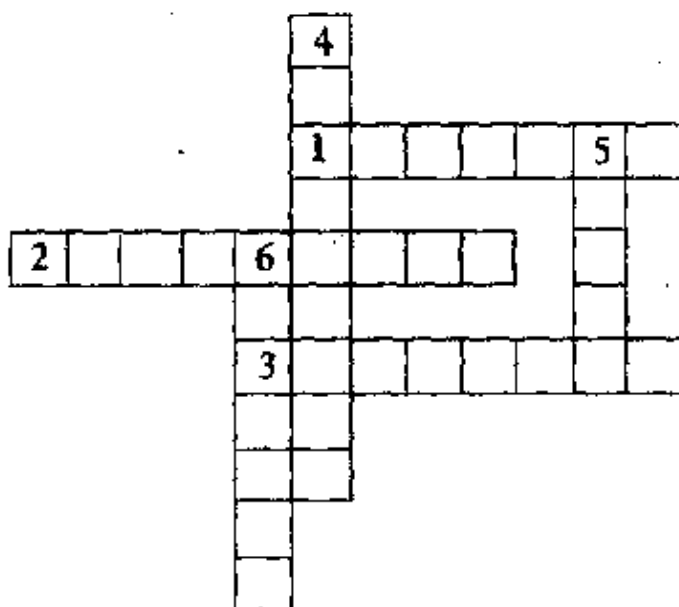
51. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

- |                  |   |
|------------------|---|
| 1. Счет сальдоси | а) бирор маълумот олиш ёки омма фикрини тушлаш учун белгиланган суроқ варақаси.   |
| 2. Капитал       | б) харидор эҳтиёжларини имкони борича тулароқ қондириш мақсадларида бозор ҳолатини асосли урганиш ва олдиндан баҳолаш билан товарларни ишлаб чиқариш, соғишни ташкил этиш тадбирлари тизими.    |
| 3. Мотивация     | в) товар ёки кўрсатиладиган хизмат туғрисидаги ҳолис ахборот; талабни қўпайтириш мақсадларида харидорларга товарларнинг хоссалари, афзалликлари ва сотиб олиш шартларини етказиш ва ошқор этиш. |
| 4. Амортизация   | г) муайян фирма товарларига қўйиладиган ва уни бошқа фирмалар маҳсулотларидан фарқловчи белги.  |



5. Маркетинг
6. Анкета
7. Маҳсулот рентабеллиги
8. Реклама
9. Товар белгиси (марка)
10. Иккиёқлама (қўшалок) ёзув
- д) актив счётлардаги дебет билан кредит ва пассив счётлардаги кредит билан дебет ўртасидаги фарқ (ёки қолдиқ).
- е) бухгалтерия ҳисобида счётлар тузишнинг асосий қондаси бўлиб, бунда корхона ҳар бир ҳужалик операцияси муайян вақтда ва ўзаро алоқадор ҳолда бир хил пул миқдоридан бирданига иккита счётда: биринчисининг дебет ва иккинчисининг кредит қисмида акс эттирилади.
- ж) асосий фондлар қийматларининг улар орқали яратиладиган маҳсулот ёки хизматларга секин-аста ўтиши.
- з) айрим маҳсулот турининг даромаддорлиги, фойдалилигини акс эттириб, маҳсулот сотишдан олинган фойданинг маҳсулот тўла таннарихига нисбати билан ҳисобланади.
- и) ўз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни ўзини ўзи қупайтирувчи қиймат. У ишлаб чиқариш воситаларининг эгасига иш кучини ёллаш орқали қўшимча қиймат, фойда келтиради, уни бойитади.
- к) ўз-ўзини ва бошқаларни шахсий ва ташкилот умумий мақсадларига эришишга қизиқтириш (рағбатлантириш) жараёни.

52. Кроссворд.



Энига:

1) Товар ёки курсатилган хизматлар тўғрисида ҳолис ахборот;

2) узоққа мулжалланган режа;

3) тайёргарлик ишларини олиб бориш жараёни;

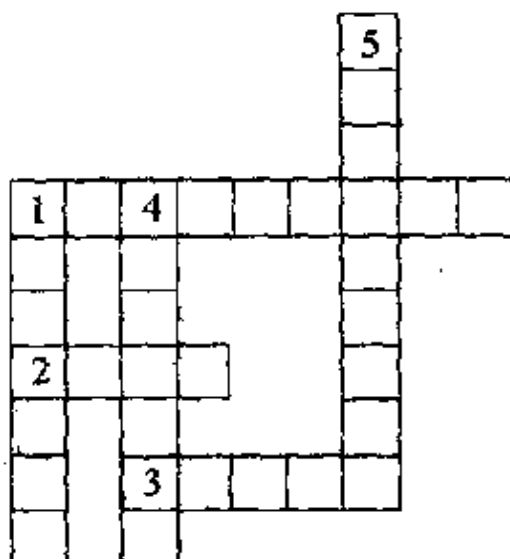
Буйига:

4) бозор ҳолатини асосли ўрганиш ва олдиндан баҳолаш билан товарларни ишлаб чиқариш ва сотиш-ни ташкил этиш тадбирлари тизими;

5) товарга қўйиладиган белги;

6) олди-сотди жараёни.

53. Кроссворд.



**Энига:**

1) бозор ҳолатини асосли урганиш ва олдиндан баҳолаш билан товарларни ишлаб чиқариш ва сотиш-ни ташкил этиш тадбирлари тизими;

2) бир-бирига яқин одамлар гуруҳи;

3) нонқисодий мажбурлаш, зурлик, террор ва қотиллик усулларидан фойдаланадиган яширин ташкилот номи.

**Буйига:**

1) ишдаги яхши натижаларга бериладиган устама ҳақ;

4) товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги ҳолис ахборот;

5) уз-узини ва бошқаларни шахсий ва корхонанинг умумий мақсадларига эришишга рағбатлантириш жараёни.

## 9 - Б О Б

### ИҚТИСОДИЁТГА ДАВЛАТНИНГ ТАЪСИРИ

#### А

#### Саволлар

1. Сиз «давлат иқтисодиётга аралашуви керак эмас» деган фикрга қўшиласизми? Жавобингизни асосланг.

2. Эркин рақобат натижасида вужудга келган корпорациялар иқтисодиётга қандай таъсир кўрсатади?

3. Монополиялар деганда нимани тушунасиз, улар фирмаларнинг ривожланишига қандай таъсир кўрсатади?

4. Давлат иқтисодиётни тартибга солиш буйича қандай чора-тадбирлар кўриш керак деб ҳисоблайсиз?

5. Кейнсчилар ва монетаристлар кимлар, уларнинг қарашлари орасида қандай фарқлар бор?

6. Нақд ва нақд булмаган пуллар фарқи нимада?

7. Пулнинг сотиб олиш қобилияти деганда нимани тушунасиз? У нимага боғлиқ бўлади?

8. Иқтисодиётда пулнинг қиймати қандай аниқланади?

9. Инфляция нима ва унинг кучайиши сабаблари нимада деб уйлайсиз?

10. Пул эмиссияси нима?

11. Пул эмиссияси ва нархнинг ўсиши бир-бири билан қандай боғланган?

12. Давлат ва тижорат банкларининг фарқи нимада?

13. Фоиз ставкаларининг ўсиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир қилади?

14. Банк заҳираси нима ва уни ким урнатади?

15. Заҳира нормасининг ўсиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир курсатади?

16. Тугри (бевосита) ва эгри (билвосита) солиқлар деганда нимани тушунасиз?

17. Прогрессив солиқ нима?

18. Солиқнинг ўсиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир қилади?

19. Солиққа тортишни қандай қилиб идора қилинади?

20. Давлат уз бюджетидан нималарга сарф қилади?

21. Давлат уз харажатларини тартибга солиш йули билан бизнесга қандай таъсир курсатади?

22. Давлатнинг валюта курси ва тулов баланси бир бири билан қандай боғланган?

23. Фиксирланган валюта курси деб нимага айтилади ва у қандай урнатилади?

24. Давлат ташқи иқтисодий сиёсатда божхона пошлиналари ва импорт квоталаридан қандай фойдаланади?

25. Фирмалар бирлашишининг қандай курунишларини биласиз?

26. Нима учун купинча катта компаниялар монополия бўлмасдан, аксинча кичик фирмалар монополияга айланиб кетади?

27. Нима учун давлат антимонопол сиёсатни юрилади?

28. Картель деганда нимани тушунасиз, антикартель қонунлари нималарга жорий қилинади?

29. Давлат тadbиркорликка қандай ердамлар курсатади, субсидиялаш деганда нимани тушунасиз?

## Топшириқлар

30. Иқтисодий тартибга солиб туриш бўйича назарийчи олимларнинг уч оқими ҳақида айтиб беринг.

31. Заҳира нормаси 25% бўлган 5 та банк система-сидаги ҳар бир 1000 сум неча марта ортади?

32. Тадбиркорлар ва аҳоли тўлайдиган солиқларга иккитадан мисол келтиринг.

## Тестлар

33. Мамлакатда пул массаси 750 млрд. дан 825 млрд. га, маҳсулот массаси эса, пул айланишининг ўзгармас тезлигидан 10% га ортди. Шунинг учун муайян даврда:

А) истеъмол нархлар индекси 100% ни ташкил қилди;

В) инфляция 10% га тенг бўлди;

С) маҳсулот ва хизматлар реализация қилиш ҳажми ўзгармай қолди;

Д) нархлар 20% га ўсди.

34. Агар ...

А) давлат харажатлари, солиқ ундирилишидан олинган даромаддан устун бўлса

В) давлат харажатлари ўтган йилгига нисбатан ортган бўлса

С) миллий қарз камайса

Д) солиқлар қисқарса

... давлат бюджети камомати ўринли бўлади.

35. Монополист деб шундай фирмага айтиш мумкинки, у:

А) бозордаги нархга ўз амрини ўтказади;

В) муайян маҳсулотнинг ягона сотувчиси бўлади;

С) чиқарилаётган маҳсулотнинг энг катта ҳажмига эга;

Д) муайян маҳсулотнинг ягона харидори бўлади.

36. Солиқлар:

А) харидор харажатларини оширади;

В) сотувчи даромадларини қисқартиради;

С) нархни кутаради;

D) ҳаммаси биргаликда руй беради.

37. Инфляция суръатини секинлаштириш ...

A) ҳаммага

B) маҳсулотни булиб-булиб тулаш шарти билан сотиб олган харидорга

C) муайян фонд ундирувчи ипотека (гаров) банкига

D) шу банк қарздорларига

... фойдали

38. Қайси маҳсулот олигополиянинг вужудга келишига кўпроқ имкон яратади?

A) Типи пастаси.

B) Шоколадлар.

C) Қора бугдой.

D) Самолётлар.

39. Бозор иқтисодиётида тақсимлаш механизми авваламбор...

A) солиқ тизимининг ҳаракатлари

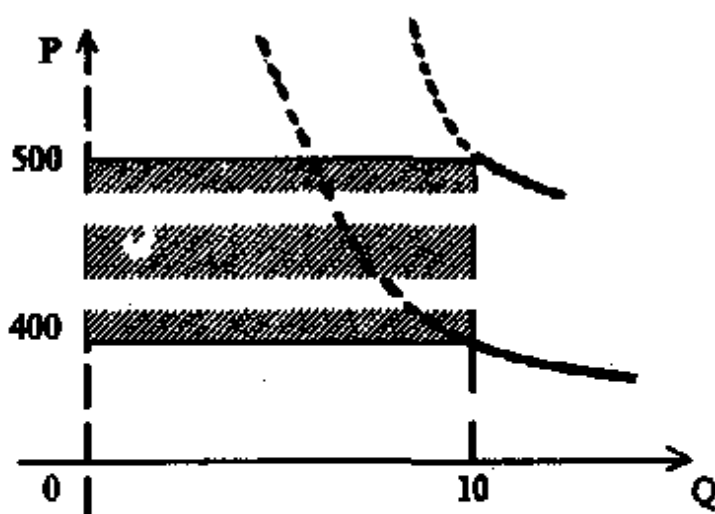
B) таклиф қонуининг ҳаракатлари

C) рақобат

D) охириги фойдалилик қонуни ҳаракатлари

... га асосланади.

40. Тадбиркор — монополчи шундай ҳолатга тушиб қолди (9.1— расм):



9.1— расм

Штрихланган тўғри тўртбурчак нимани курсатади?

A) Зарарларни.

B) Сотиш ҳажмининг камайганини.

С) Амалдаги даромаднинг режадагига нисбатан қисқарганини.

Д) Талаб миқдорининг пасайганини.

41. Экспорт ва импорт баҳолари уртасидаги фарқ...

А) тулов баланси

В) савдо баланси

С) ташқи савдонинг самарадорлиги

Д) ташқи савдодан олинган фойда

... деб аталади.

## Б

### Савол

42. Қандай ҳолларда «фирма» ва «тармоқ» тушунчалари устма-уст тушади ёки синонимлар ҳисобланади?

43. Нима учун қишлоқда сут сотиб олиш сиз учун шаҳарда сотиб олишга қараганда анча арзон бўлади?

44. Сизнинг нуқтан назарингизда кабелли телевидение хизматига, ақолини газ ва иссиқлик билан таъминлашга монополияни тугатиш мақсадга мувофиқми?

45. Денационализация (миллий хусусиятларни йуқотиш) ва хусусийлаштириш (давлат тасарруфидан чиқариш) жараёни демонополизация (монополиядан чиқариш) тушунчаси билан бир хилдир дейиш мумкинми?

### Топшириқлар

46. Сиз узингизга мерос қолган катта бойликка эга булдингиз ва автомобиль ишлаб чиқариш буйича завод (фирма) ташкил қилиб, хусусий иш бошламоқчисиз. Бу тармоққа кириш учун сизга қандай тусиқларни енгиб ўтиш керак бўлади?

а) кулам самараси;

б) молиявий тусиқ;

в) лицензиялар;

г) ижрочи ёки қонун чиқарувчи ҳокимият билан алоқалар;

д) реклама компанияси;

е) олдин ҳам фаолият олиб бораётган автомобиль фирмалари томонидан ноинсофларча рақобат.

Сиз учун бу бандларнинг аҳамияти Ўзбекистонда ва бозор иқтисоди тараққий этган мамлакатларда, масалан, АҚШ, Франция, ГФРда бир хилми?

47. Монополист маҳсулотнинг ҳар бир кейин келадиган (қўшимча) бирлиги нарҳини ундан олдин келадиган бирликлар нарҳини пасайтирмаган ҳолда камайтира оладими?

48. Сизнинг нуқтаи назарингизда, қуйидаги келтирилган воқеаларнинг қайсиларига нисбатан антимонопол қонун қабул қилиш мақсадга мувофиқ?

а) Яширин келишув асосида бир неча электр асбоблар ишлаб чиқариш фабрикалари директорлари ўз маҳсулотларига ягона баҳо урнатадилар, бу эса уларга ўз тармоқларида сотиш шартларини белгилаш имконини беради.

б) Кун сонли сугурта компанияларидан бирининг синтетик тола ишлаб чиқариш заводи билан қўшилиши юз беради.

в) Синтетик тола ишлаб чиқарувчи бир нечта заводларнинг қўшилиши юз беради.

г) Кимевий уғит ишлаб чиқарувчи завод янги технологияни жорий қилиш ва ишлаб чиқариш миқёсида иқтисодиётдан олинган самара туфайли ўз тармоқларида сотиш шартларини белгилаш имкониятига эга бўлди.

49. Қуйидаги ҳолатда узингизни фирма менежери еки экспорт учун жавобгар амалдор урнида тасаввур қилинг. Хорижий мамлакатларда Ўзбекистон пахтасини ташиб келтириш учун савдо божини купайтирдилар.

Таҳлил. Аввало ушбу саволларга жавоб беринг:

1. Ўзбекистон пахтасининг нархи чет элда ортадими?

2. Пахта бозори мукаммал рақобат бозори ҳисобланадими?

3. Бу ҳолатда Ўзбекистон пахтакорларининг оладиган кирими қисқариши кутиладими? Фойданингчи?

4. Ўзбекистон пахта ишлаб чиқаришда қандай аф-



залликларга эга? Бу афзалликлар нисбийми ёки абсолютми? Бунинг сабаби нимада?

Таклиф: Ушбу таклифнинг моҳияти ва мумкин бўлган оқибатларини тушунтириб, сизнингча энг рационал бўлган таклифни тавсия қилинг.

- а) Импорт тизимини қайта қуриш;
- б) Экспорт тизимини қайта қуриш;
- в) Ички бозорда таклифни ошириш;
- г) Ишлаб чиқаришни қисқартириш;
- д) Экспорт нархини пасайтириш;
- е) Пахтадан олинadиган тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни амалга ошириш;
- ж) Хорижда Ўзбекистон пахтасидан тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш.

50. Ихтиёрий ҳукумат қандай нисбатни ушлаб туришига интилиши лозимлигини биласизми? Қуйида санаб утилган нисбатлар орасидан аниқроқларини белгилаб боринг ва уни изоҳланг:

- а) истеъмол — жамғариш;
- б) давлат бюджети даромади — давлат бюджети харажати;
- в) экспорт — импорт;
- г) давлат секторидаги иш ҳақи — Хусусий сектордаги иш ҳақи;
- д) бизнесга солиқ — соф фойда;
- е) пул массаси — товар массаси.

51. Пулни нимага сарф қилиш керак? Узингизни давлат харажатлари учун жавобгар деб тасаввур қилинг. Сиз 500 млрд. сўм давлат пулидан фойдаланиш учун ушбу лойиҳалардан бирини танлаб олишингиз керак (9.1— жадвал):

- а) қиш давридаги тақчилликни ҳисобга олиб, бошқа давлатлардан озиқ-овқат сотиб олиш;
- б) қишлоқ хўжалиги учун тракторлар, комбайнлар, ирригация ускуналари ва бошқа янги авлод ускуналарни ишлаб чиқариш;
- в) замонавий қишлоқ хўжалик машиналарини хориждан сотиб олиш учун маблағ ажратиш;
- г) жиноятчиликнинг ўсишига қарши курашиш учун ҳуқуқ-тартибот ходимлари сафини кенгайтириш;
- д) энергиянинг янги манбаларини яратиш соҳаси-

да илмий-тадқиқотлар ва тажриба конструкторлик изла-  
нишлари олиб бориш;

с) аҳолига медицина хизматини ривожлантириш;

е) ишлаб чиқаришни такомиллаштириш учун янги  
технологияларга капитал маблағ ажратиш дастури;

ж) автомобиль ва темир йуллари, аэропортлар ва  
шу қабилар учун капитал маблағ ажратиш дастури;

з) нафақаларни ошириш;

и) аҳоли маънавиятини юксалтириш мақсадида  
маориф ва тарбия ишларини маблағ билан таъмин-  
лаш;

к) ободонлаштириш ишларини такомиллаштириш  
учун янги турар жой мавзеларни қуришга капитал  
маблағ ажратиш;

л) аҳолини илмий потенциалини ривожлантириш  
учун олий уқув юртларини уқитишнинг замонавий  
техника воситалари билан таъмирлаш;

м) қишлоқ хужалик маҳсулотлари ишлаб чиқариш-  
ни кенгайтириш ва ҳосилдорликни ошириш мақсади-  
да янги технология билан таъминланган агросаноат  
фирмаларини ташкил этиш.

Сизнингча қайси дастур биринчи навбатда маблағ  
билан таъминланиши керак? Қайси дастурни энг ке-  
йин таъминлаш керак? Биринчи даражасига қараб  
лойиҳаларга мос ҳарфларни жадвалга қўйиб чиқинг.  
Ўзбекистон иқтисодиёти учун етишмовчиликлар ҳақи-  
даги ўз билимингиздан фойдаланиб ажратилган маб-  
лағни тақсимлашга ҳаракат қилинг.

9.1— жадвал

	Биринчилик даражаси	Лойиҳа	Сумма
Биринчи навбатда	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11		
	12		
Сўнги навбатда	13		

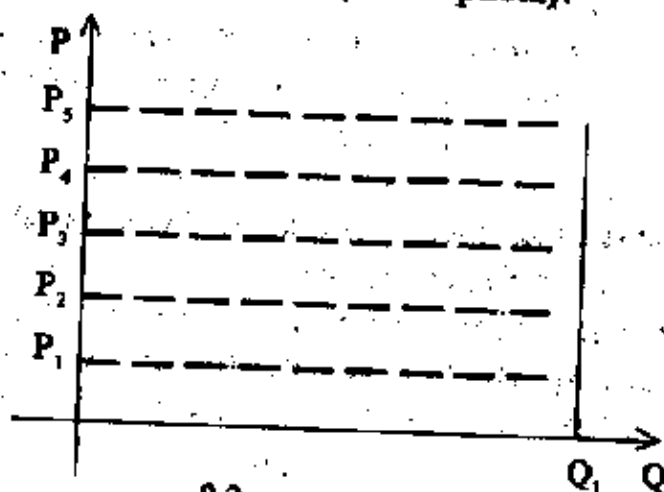
52. а) Салқин ичимликлар ишлаб чиқариш соҳасида монопол ҳолатни эгаллаган йирик компания раҳбари сифатида антимонопол қонун қабул қилишга қарши далил-исботлар келтиринг.

б) Антимонопол тартибга солиш комиссияси бошлиғи сифатида антимонопол қонун қабул қилиш фойдасига далил-исботлар келтиринг.

### Масалалар

53. Юнончадан сузма-суз таржима қилганда «монополия» сузи «ягона сотувчи» маъносини билдиради.

Монополиянинг бу таърифини график таҳлил усули билан ифодалаш мумкин (9.2— расм):



9.2— расм.

«Монополия» сузининг аҳамияти ва келтирилган графигини таҳлил қилиб ушбу саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг.

1. Монополия фаолиятида худди бозордаги якка сотувчидек реал имкониятлар мавжудми? Бундай фаолият қанчалик узоқ амалга оширилиши мумкин?

2. Биринчи саволга ижобий жавоб берилганда қандай далиллар ва мисоллар келтириш мумкин?

3. Сизнингча, биринчи саволга салбий жавоб бўлганда қандай далиллар келтириш мумкин?

54. а) Баҳолар устидан қисман назорат урнатиб унча куп бўлмаган фирмалар бир хил маҳсулот ишлаб чиқаради.

б) Куплаб компаниялар баҳолар устидан жуда кучсиз назорат урнатиб ҳар хил маҳсулот ишлаб чиқаради.

в) Бир хил маҳсулот баҳолари устидан қисман назорат ўрнатиб икки фирмада ишлаб чиқарилади.

г) Муайян маҳсулот бир компания томонидан баҳолар устидан юқори даражада назорат ўрнатиб тайёрланади.

д) АҚШда 50 та энг қудратли компания нефтни қайта ишлаш маҳсулотлари ишлаб чиқаришнинг 94% ни амалга оширади.

е) АҚШ самолётсозлигида 8 та йирик фирма улугига самолёт савдосидан 81%и тўғри келади.

Келтирилган тасдиқларни таҳлил этиб ушбу саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг.

1. а-г) бандларда бозор тузилишининг қандай турлари келтирилган?

2. д) тасдиқ қандай бозор тузилишини акс эттиради?

3. е) тасдиқда қандай бозор тузилишининг характерли белгилари келтирилган?

55. а) Компания биринчи марта бозорга рақобатдан ҳимояланишнинг махсус чораларини курсасдан янги маҳсулот билан чиқди.

б) Илмий кашфиёт муаллифи уни рўйхатдан ўтказгач, муаллифлик ҳуқуқларини ҳимоя қилувчи муассасаларга мурожаат этиб ўз ижодий устунлиги ҳақида ғамхўрлик қилди.

в) Фирма энг кўп самарадорликка фақат бозор талабини бутунлай қаноатлантирадиган маҳсулот ҳажмини ишлаб чиқариш йўли билан эришадиган тармоқда фаолият курсатади.

Келтирилган тасдиқлар юзасидан фикр юритинг ва ушбу саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг.

1. а-в) бандларда келтирилган тасдиқларнинг ҳар бири монополиянинг қандай турларига (табiiй, очик, ёпиқ) тааллуқли? Ҳамдўстлик мамлакатларида монополиянинг бу турларига мисоллар келтиринг.

56. «Соф» монополист ўз товари нархини чексиз ошириши мумкин; ахир у тармоқда якка-ягона ишлаб чиқарувчи-ку. Унинг товарига бўлган талаб чизиги — абсолют ноэластик. Сиз шу тасдиққа қўшиласизми?

57. а) АҚШда медицина ва ҳуқуқ соҳасида хусусий иш юритишни амалга ошириш учун ҳокимият органларидан лицензия олиш зарур.

б) Ҳамдустлик мамлакатларида табиий ресурслар давлат мулки ҳисобланади, бундан ташқари бу ресурсларнинг купчилиги такрор ишлаб чиқарилмайди.

в) Муаллифлик ҳуқуқи соҳасидаги стук қонунларда, одатда, фирма ўзининг янги маҳсулотларини патент билан, шунингдек ўзига нусха олиш учун алоҳида ҳуқуқ билан ҳимоя қилади.

Келтирилган мисолларни таҳлил этиб, ушбу саволларга жавоб беринг.

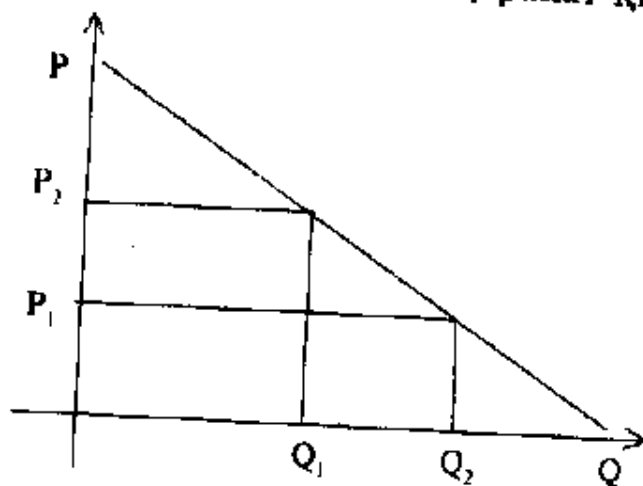
1. Тармоққа қўшилиш учун кириш тусиқлари нима?

2. Кириш тусиқларининг муаммоси нимадан иборат?

3. Кириш тусиқларини қандай классификациялаш мумкин?

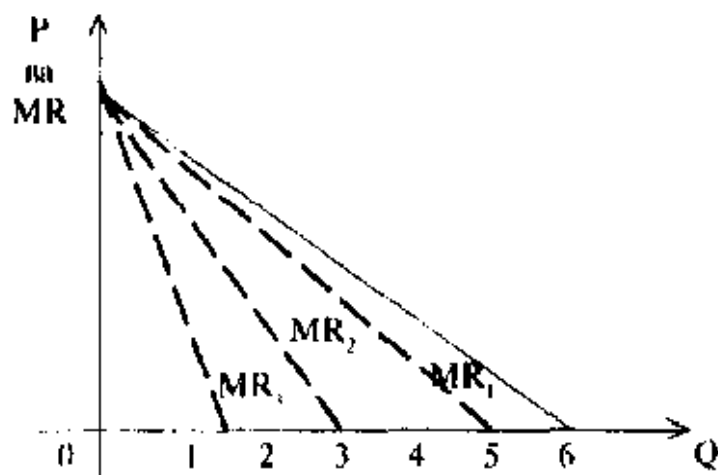
58. Нима учун «соф» монополия шароитида талаб чизиги ва пировард даромад чизиги устма-уст тушмайди?

59. Графика (9.3— расм) монополист маҳсулотига булган талаб чизиги ҳамда  $P_1$  ва  $P_2$  баҳоларда сотиш ҳажми тасвирланган. Маҳсулот сотишни кенгайтиришдан қўшимча даромад ва нарх пасайишидан кўриладиган қўшимча зарарни акс эттирувчи тўғри тўртбурчакларни штрихлаб чиқишга ҳаракат қилинг.



9.3— расм.

60. Графикда (9.4— расм) талаб чизиги ва пировард даромад чизигининг учта варианты  $MR_1$ ,  $MR_2$ ,  $MR_3$ , тасвирланган. Бу вариантлардан қайси бири тўғри, нима учун?



9.4— расм.

61. Сиз «соф» монополистсиз. Агар сиз 50 сум нарх қуйсангиз 1 бирлик маҳсулот сотасиз, нархни 45 сум қуйиб икки бирлик маҳсулот сотасиз. Кетма-кет 5 сумдан арзонлаштириб бориб, ҳар бир кенгайишда бир қўшимча бирлик маҳсулот сотишга эришсангиз, сиз қандай пировард даромад (MR) оласиз? Бунда ялпи даромад (TR) қандай бўлади? 9.2— жадвални тулғазинг ва ялпи даромад графигини чизинг.

9.2— жадвал

P	Q	TR	MR
50	1		
45	2		

### Тестлар

62. Авиабилетнинг альтернатив баҳоси ортади, агар, аввалам бор,...

А) инфляция ортса;

В) темир йул билетларининг нархи пасайса;

С) темир йул билетларининг нархи ортса;

Д) авиабилет нархининг усиши нархнинг умумий усишидан орқада қолаётган бўлса.

63. Биринчи йили дефляция 10%ни ташкил қилди, иккинчи йили эса инфляция 10% га тенг бўлди. Натижада икки йил ичида истеъмол нархлар индекси:

А) ортди;

В) камайди;

- С) ўзгаришсиз қолди;  
 D) келтирилган маълумотларга таяниб, ҳисоблаш мумкин эмас.
64. Мишлий бозор сигимининг ўсиши, одатда...  
 A) ЯММ да ташқи савдо ҳиссасининг ўсиши  
 B) бирлик маҳсулотга сарфланган харажатларнинг пасайиши  
 C) иш унуми қисқариш натижаларининг иқтисодиётга таъсирини камайтириш  
 D) ишлаб чиқаришга сарфланган умумий харажатларнинг пасайиши  
 ...га имкон беради.
65. Куп мамлакатларда амал қилувчи антимонопол сиёсат биринчи навбатда...  
 A) тула иш билан таъминланганлик  
 B) иқтисодий эркинлик  
 C) рақобат шароитлари  
 D) иқтимоний маҳсулот ва хизматлар истеъмолчилари  
 ...ни таъминлашга қаратилган.
66. Иқтисодий тизим қандай танлаш муаммоси билан тўқнашади? Қандай қилиб ...  
 A) импорт ва экспортни баланслаш  
 B) давлат бюджетини баланслаш  
 C) чекланган ресурслардан ута оқилона фойдаланиш  
 D) давлат қарзини қисқартириш учун маблағларни тежаш мумкин.
67. Жами талабнинг кўтарилиши ҳукумат томонидан ...  
 A) солиқлар даражасини  
 B) трансферт туловларни  
 C) давлат бюджети камомадини  
 D) маҳсулот ва хизматлар сотиб олишни  
 ... қисқартириши мумкин.
68. Солиқларнинг қайси бирлари ҳар қил маҳсулотларнинг истеъмол танлов тузилишини ўзгартиришга қобил?  
 A) Оборотдан ундириладиган солиқ.  
 B) Муайян маҳсулотларга солиқ (акциз деб аталувчи).  
 C) Фуқаролардан ундириладиган даромад солиғи.

1) Тадбиркорлар фойдасидан ундириладиган солиқ.

69. Тулашга қодирликка қараб солиқ тулаш керак деб ҳисобловчилар...

A) акцизлар

B) оборот солиғи

C) прогрессив (ишгор) даромад солиғи

D) қўзғалмас мулк солиғи

... ни афзал курган булар эди.

70. Ҳукумат ...

A) инфляция суръатини секинлатиш

B) фоиз ставкаларининг тез ушшини секинлатиш

C) тадбиркорларнинг бино ва асбоб-ускуналар учун харажатларни қисқартириш

D) истеъмол харажатларни ошириш ва иқтисодни рағбатлантириш

... учун солиқларни пасайтириши мумкин.

71. Давлат заёмининг облигацияси — бу ...

A) давлат корхоналарининг асосий капиталини ташкил қилиш учун чиқариладиган қимматбаҳо қоғоз;

B) корхонанинг айланма капиталини ташкил қилиш учун чиқариладиган қимматбаҳо қоғоз;

C) давлат қарзини узиш учун чиқариладиган қимматбаҳо қоғоз;

D) давлат қарзини ҳосил қилувчи қимматбаҳо қоғоз.

72. Ишчиларнинг соғлиғи, демак, уларнинг тиббиёт ташкилотларига қиладиган муурожаатлар сони ҳар хил бўлса ҳам, нима учун иш ҳақидан мажбурий тиббиёт фондига ҳаммадан бир хил сугурта фоизи ушлаб қолинади?

A) Чунки, анча соғлом ва иш қобилияти юқорилар қолганларга ёрдам бериши керак.

B) Чунки, сугурта тиббиёти ҳам етарли даражада ривожланмаган.

C) Чунки, бу фондлардан марказлашган ҳолда бутун жамият фойдаланади.

D) Агар маблағлар соғлиққа қараб йиғилса, улар тиббиёт ташкилотларини таъминлашга етмайди.



## Машқлар

73. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширилган ҳарфни топинг.

1. Эмиссия
  - а) ривожланган йирик акционерлик жамияти ва трестлар; бирон бир фаолият учун уюшган юридик ва жисмоний шахслар мажмуи.
  - б) иқтисодиётнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик.
  - в) пулнинг қадрсизланиши — муомалада ҳужалик обороти эҳтиёжларидан ортиқ даражада қоғоз пуллар миқдорининг купайиб кетиши, пул массасининг товарлар массасидан устунлиги натижа-сида товар билан таъминланмаган пулларнинг пайдо бўлиши.
  - г) ялпи ижтимоий маҳсулот (муайян вақт ичида жамият томонидан яратилган нисъматлар)ни тақсимлаш ва қайта тақсимлаш жараёнида пайдо бўладиган ва давлат томонидан ўз вазифаларини амалга ошириш учун фойдаланилади-ган пул маблағларининг мажмуи.
  - д) моддий ишлаб чиқариш соҳаларида бир йилда янгидан яратилган қиймат еки ялпи ижтимоий маҳсулотнинг ишлаб чиқариш жараёнида истеъмол қилинган ишлаб чиқариш воситалари қиймати-ни чегириб ташлангандан сўнг қолган қисми.
  - е) давлат томонидан юридик ва
2. Давлат молияси
3. Инвестиция
4. Монетар сиссат
5. Солиқлар
6. Заём

жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)-нинг даромади ёки мулкидан мажбурий ундириладиган гуловлар.

## 7. Монополия

ж) фуқаролар ҳуқуқидаги шундай шартномаки, бунда бир томон бошқа томонга пуллар ёки нарсаларни хусусий мулкчиликка ёки оператив бошқаришга беради, иккинчи томон эса биринчи томонга шунча миқдордаги пулни ёки тенг миқдордаги нарсани қайтариб беришига мажбурийат олади.

## 8. Миллий даромад

з) муомалага банк билетлари, хазина билетлари, қоғоз пуллар ва қимматбаҳо қоғозлар чиқариш.

## 9. Корпорация

и) иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киритиш (қўйиш); капитал сарфлар тушунчасига тўғри келди.

## 10. Инфляция

к) иқтисодда пул массасини мувофиқлаштиришга йўналтирилган давлат хатти-ҳаракатлари.

§

74. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

## 1. Кредит экспансияси

а) фуқаролар ҳуқуқидаги шундай шартномаки, бунда бир томон бошқа томонга пуллар ёки нарсаларни хусусий мулкчиликка ёки оператив бошқаришга беради, иккинчи томон эса биринчи то-

- монга шунча миқдордаги пулни еки тенг миқдордаги нарсани қайтариб беришга мажбурият олади.
2. Фискал сисёат
3. Захира
4. Давлат банки
5. Инвестиция
6. Кредитларнинг фоиз ставкаси
7. Эмиссия
- б) муомалага банк билетлари, хазина билетлари, қогоз пуллар ва қимматбаҳо қогозлар чиқариш.
- в) иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат еки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киришиш (куйиш); капитал сарфлар тушунчасига туғри келади.
- г) иқтисодда пул массасини мувофиқлаштиришга йўналтирилган давлат хатти-ҳаракатлари.
- д) даромад ва харажатларни тартибга солиш борасида давлат томонидан куриладиган чора-тадбирлар.
- е) давлат томонидан таъсис қилинган, одатда, давлат бюджети ва давлат органларига хизмат қиладиган, давлат дастурларини молиялаштирадиган ва мос давлат ташкилотларининг топшириғи билан ҳар хил банк операцияларини бошқарадиган молия муассасаси.
- ж) саноат ва савдони қисқа муддатга кредитлашга ва, шунингдек, хусусий миждозларга ҳар хил курунишдаги молия хизматлари (жорий ҳисоб олиб бориш, ҳар хил заёмлар бериш ва ҳоказолар) курсатишга ихтисос-

- лашган молия муассасаси.
8. Монетар сиёсат      з) берилган кредитларга туланидиган ҳақ миқдори.
9. Заём                      и) корхона, акционерлик жамияти ва ҳоказоларнинг фойдадан чегириб қолиб ташкил қилинадиган хусусий маблағлар қисми булиб, хужалик операциялари фаолиятидаги зарарларни қоплаш, асосий фондларни тулдириш ва кундалик фойда етарли бўлганда дивидендлар тулаш учун фойдаланилади.
10. Тижорат банки        к) кредитлаш ҳажми ортганда пул массасининг купайиши.

75. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

1. Бюджет  
камомати (бюджет тақчиллиги)      а) корхона, акционерлик жамияти ва ҳоказоларнинг фойдадан чегириб қолиб ташкил қилинадиган хусусий маблағлар қисми булиб, хужалик операциялари фаолиятидаги зарарларни қоплаш, асосий фондларни тулдириш ва кундалик фойда етарли бўлганда дивидендлар тулаш учун фойдаланилади.
2. Антимонопол қонунчилик      б) кредитлаш ҳажми ортганда пул массасининг купайиши.
3. Даромад солиғи      в) моддий бойликлар гарови ҳисобиға фоиз олиш шarti билан муайян муддатта бериладиган қарз.
4. Мулк солиғи            г) мулк ва даромадларга бевоcита жорий қилинадиган солиқлар.

5. Захира

6. Маҳсулот  
рентабеллиги

7. Олигаполия

8. Тугри солиқ

9. Ссуда

10. Кредит  
экспансияси

д) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)нинг даромадидан давлат бюджети учун мажбурий ундириладиган туловлар.

е) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилот) мулкидан мажбурий ундириладиган туловлар.

ж) давлат бюджетидаги харajatларнинг даромадлардан устун булиши.

з) бу шундай бозор структура-сининг турики, бунда бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополиялик қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини сотади. Улар кўпинча ўзаро нархсиз рақобат юрғзади.

и) иқтисодий монополия (якка ҳукмронлик)дан холос этиш ва монополияларни чеклаб қўйишга чиқарилган давлат қонунлари.

к) айрим маҳсулот турининг даромаддорлиги, фойдалилигини акс эттириб, маҳсулот сотишдан олинган фойданинг маҳсулот тула таннархига нисбати билан ҳисобланади.

76. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

1. Антимонопол  
қонунчилик

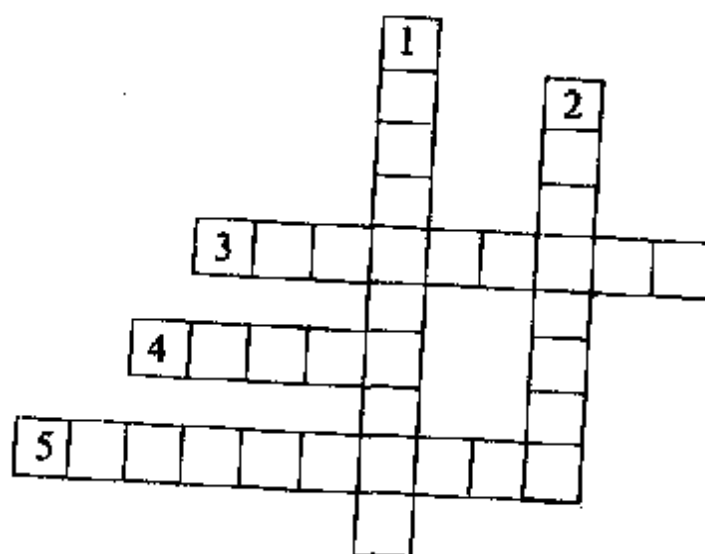
а) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)нинг даромадидан давлат

- бюджети учун мажбурий ундириладиган туловлар.
2. Олигаполия
    - б) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилот) мулкидан мажбурий ундириладиган туловлар.
  3. Тулов
    - в) давлат бюджетидаги харажатларнинг даромадлар — балансидан устун булиши.
  4. Импорт
    - г) бу шундай бозор структура-сининг турики, бунда бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополик қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини сотади. Улар кўпинча ўзаро нархсиз рақобат юрғазади.
  5. Даромад солиғи
    - д) иқтисодий монополия (якка ҳукмронлик)дан халос этиш ва монополияларни чеклаб қўйишга чиқарилган давлат қонунлари.
  6. Экспорт
    - е) мамлакатнинг барча ташқи иқтисодий операцияларни акс эттирувчи молиявий ҳужжат.
  7. Бюджет камомати (бюджет тақчиллиги)
    - ж) умумий ишлаб чиқариш, сотиш, экспорт, импорт ва бошқа иқтисодий фаолият соҳаларида келишув асосида ҳар бир иштирокчи учун жорий қилинадиган ҳисса).
      - з) бошқа давлатлардан мамлакат ички бозорида сотиш учун олиб келадиган товарлар, хизматлар, қимматбаҳо қоғозлар ва бошқалар.
  9. Квота
    - и) товарлар, хизматлар ва технологияларни ташқи бозорда сотиш учун олиб чиқиш.

## 10. Мулк солиғи

к) божхона назорати остида давлат томонидан мамлакат чегарасидан олиб утиладиган импорт товарлар, мол-мулк ва қимматбаҳо буюмлардан ундириладиган пул йиғимлари.

## 77. Кроссворд.



Энига:

3) иқтисодиётнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик;

4) экспорт ва импорт соҳаларида ҳар бир иштирокчи учун жорий қилинадиган ҳисса;

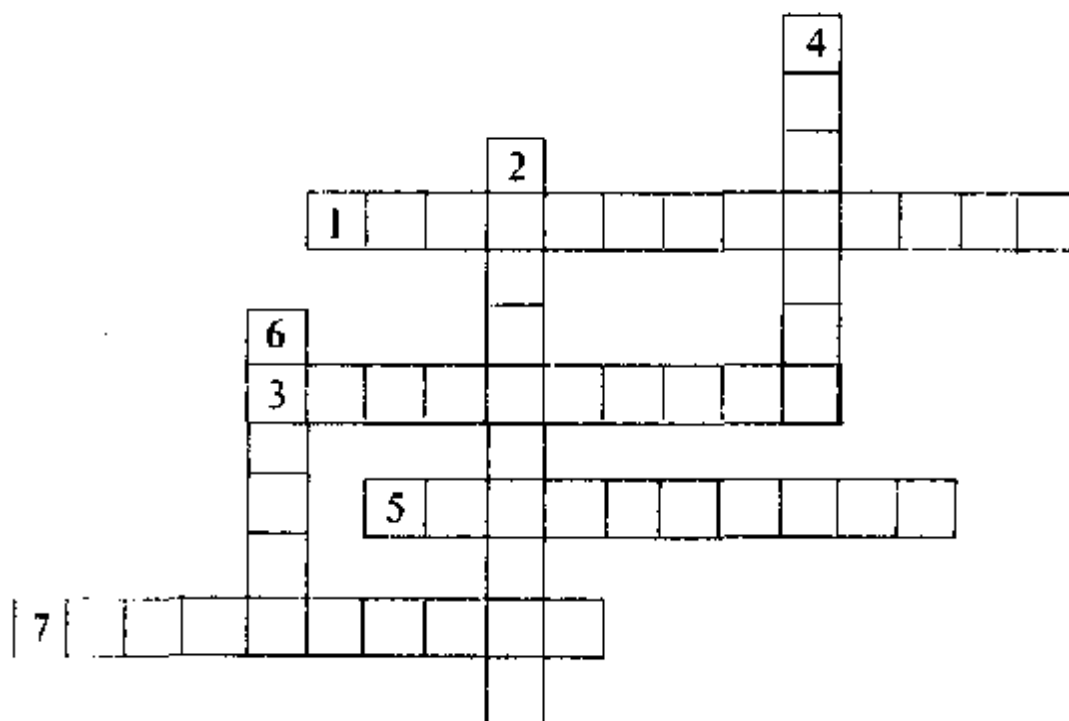
5) иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киритиш;

Буйига:

1) бирон-бир фаолият учун уюшган юридик ва жисмоний шахслар мажмуи;

2) пулнинг қадрсизланиши.

## 78. Кроссворд.



Энига:

1) давлатнинг иқтисодиётга аралашуви инфляциянинг кучайиб кетишига сабаб булади деб ҳисобловчи оқим;

3) иқтисодни ривожлантириш мақсадида чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал кириши;

5) бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополия қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини соғадиган бозор структурасининг тури;

7) божхона назорати остида давлат томонидан мамлакат чегарасидан олиб утилган импорт товарлар, мол-мулк ва қимматбаҳо буюмлардан ундирилган пул йиғимлари.

Буйига:

2) давлат иқтисодиётга аралашиб туриши керак деб ҳисобловчи оқим;

4) муомалага банк билетлари, хазина билетлари, қоғоз пуллар ва қимматбаҳо қоғозлар чиқариш;

6) товарнинг хислати.



## II қисм

### Иқтисодий уйинлар

#### 1. «Кимсан, менинг шеригим?» уйини

Уйиннинг мақсади: алоқа боғлашни урганиш, ўзаро фикр алмашиш қобилиятини ривожлантириш.

Уйин учун керакли ашёлар, ҳар бир иштирокчининг исми ёзилган карточкалар.

Уйин қондаси. Уйин иштирокчиларининг кўпчилиги бир-бирини яхши билмайдиган кишилар орасида утказилади. Уйин натижасини аниқлаш учун 3—5 кишидан иборат ҳакамлар ҳайъати танланади.

Бошловчи ихтиёрий равишда иштирокчилар номи ёзилган карточкаларни тарқатиб чиқади. 10—15 минут давомида ҳар бир қатнашувчи ўз карточкасида номи белгиланган кишини топиши, унинг тўғрисида мумкин қадар кўпроқ маълумот олиши ва шу маълумотларни карточкага ёзиши керак.

Тўлдирилган карточкалар ҳакамлар ҳайъатига топширилади. Ҳайъат аъзолари маълумотларнинг тезкорлиги ва тўлиқлигига қараб баҳо қўядилар. Ўз шериги ҳақида энг тез, ишончли ва тўлиқ маълумот тўплаган иштирокчи ғолиб деб топилади.

#### 2. «Маълумотлар айғоқчиси» уйини

Уйиннинг мақсади: зарур маълумотларни йиғиш маҳоратини урганиш.

Уйин қондаси. Бошловчи суҳбат учун икки уйинчини (иштирокчини) таклиф қилади. Улардан бирига «жанг» мавзуси баён қилинган конверт беради (масалан, 10 минутлик суҳбат давомида шеригидан унинг фирмаси 6 ой ичида шаҳар марказида ходимлар учун уй-жой қура олиши ёки қура олмаслигини сураб билиш).

Иккинчи уйинчига эса узининг фирмаси ҳақида барча маълумотлар ёзилган конверт беради.

Вақти чекланган суҳбат давомида «маълумотлар айғоқчиси» ролини бажараётган уйинчи уйлаб куриш-

га ундовчи саволлар бериб, узига зарур маълумотларни олади.

Уйин умумий муҳокама ва мунозара шаклида йиқиланади.

### 3. «Ишга жойлашиш» уйини

Уйин мақсади: муайян касб бўйича муваффақият билан ишга жойлашиш учун зарур бўлган куникмалар ва ҳислатларни аниқлашни урганиш.

Уйин қондаси. Уйин натижасини аниқлаш учун ҳакамлар ҳайъати танланади. Бошловчи фирмадаги (масалан, мебель ишлаб чиқарувчи фирмадаги) ҳисобчи, менежер ва маркетинг мутахассиси лавозимларига танлов эълон қилинганлигини маълум қилади.

Лавозимларга номзодларни уйин иштирокчилари курсатадилар. Ҳоҳловчилар уз номзодларини узлари курсатишлари ҳам мумкин.

Ҳар бир номзодга сўзга чиқишга тайёрланиш учун 5 - 10 минут вақт берилади.

Номзод уз сўзида қуйидагиларга эътибор бериши лозим:

— узининг танловда иштирок этишга ундовчи сабабларни баён қилиш;

— узининг касби бўйича яхши биладиган, омилкор вазифа ва вазонлигини исботлаш;

— фирмага қандай янгилик ва фойда келтира олиши ҳақида сўзлаб бериш.

Ҳакамлар ҳайъати махсус карточкаларда номзодларга беш баллик системада баҳо қўядилар.

Энг кўп балл тушлаган иштирокчи ғолиб деб топилади ва «иш»га қабул қилинади.

### 4. «Сизнинг интервьюингиз» уйини

Уйин мақсади: интервью олиш ва бериш маҳоратини урганиш.

Уйин қондаси. Бошловчи иштирокчилар ичидан икки кишини танлаб олади. Улардан бири журналист бўлиб, иккинчи иштирокчидан (масалан, фермер ху-

жалик раҳбаридан) интервью олиши керак. Кейин улар ролларини алмаштиришади.

Уйин бошлашдан олдин баъзи қоидаларни эсда тутиш керак. Бу қоидалар уйин давомида суҳбат утказишга ёрдам беради.

1. Ҳар бир суҳбатдош интервью натижасида эришмоқчи бўлган мақсадини олдиндан аниқлаб олгани маъқул.

2. Суҳбат очик мулоқотни таъминловчи хайрихоҳлик руҳида утказилиши керак.

3. Саволларни систематик тарзда, бир мавзудан иккинчисига ўтмасдан, аниқ мақсадга йўналтирган ҳолда бериш керак.

4. Суҳбатлашувчиларнинг утирган жойлари (кресло, стул ва шу кабилар) қулай урнатилган ва бир хил баландликларда бўлишини таъминлаш зарур.

Уйин интервью якунларига қараб барча иштирокчилар билан муҳокама ва мунозара шаклида тугалланади.

## 5. «Гоя» уйини

Уйин мақсади: ташкилотчилик қобилиятини аниқлаш; нотиклик санъатини эгаллаш; узининг ҳақ эканлигига ишонтиришни урганиш.

Уйин қоидаси. Уйин олдидан ҳар бир иштирокчи махсус карточкалар олади. Уйин иштирокчиларидан 4—5 киши фирма, институт, мамлакат ва шу кабиларнинг раҳбарлари сифатида таклиф қилинади (буни иштирокчиларнинг узлари аниқлаб олишади).

Бошловчи қуйидагича вазифа қуяди: ҳар бир раҳбар узининг «гоя»сини ўртага ташлаши ва бу мақсадга мумкин қадар кўпроқ тарафдорларни жалб этиши керак.

Вазифани бажариш учун 20—30 минут вақт берилади. Ташвиқот ишлари жуда ҳам хилма-хил усулда олиб борилиши мумкин: маъруза, кургазмали қуроллар, реклама, шахсий суҳбат ва бошқалар.

Айтилган гояга тарафдор бўлган ҳар бир уйинчи ўз карточкасини гояни ўртага қуйган раҳбарга беради.

Энг кўп карточка тўплаган раҳбар голиб ҳисобланади.

## 6. «Мен менежерми?» уйини

Уйин мақсади: узини таҳлил қилишни урганиш; танлаган касбига лойиқлигига баҳо бериш.

Уйин қондаси. Уйинда ҳамма иштирок этади. Уйин натижасини аниқлаш учун 3—5 кишидан иборат ҳакамлар ҳайъати танланади.

Уйин бошлангандан кейин ҳар бир иштирокчи 5—10 минут давомида варақ қоғозда менежер касбини танлаган киши учун зарур хислатларни бир устунга, унга халақит берадиган хислатларни иккинчи устунга ёзиб чиқади.

Сунгра ҳар бир хислатларнинг муҳимлик даражасини аниқлайди. Бунинг учун энг муҳим хислатни биринчи, ундан кейингисини иккинчи ва ҳоказо тартибда белгилаб чиқади. Шунингдек халақит берадиган хислатларни ҳам тартиблаб чиқади. Ундан сунг бу варақлар ҳакамлар ҳайъатига топширилади.

Бошловчи уйин иштирокчиларига янги варақларни тарқатади. Бу варақларда менежерга зарур хислатлар ёзилган ва улар шу соҳадаги мутахассислар томонидан тайёрланган бўлади (иловага қаранг).

Иштирокчилар муаммога уз нуқтаи назарини мутахассис фикри билан таққослашлари мумкин. Сунгра бу варақларда кўрсатилган хислатларни муҳимлик даражасини аниқлаб, тартиблаб чиқишлари керак.

*Илова*

Менежер учун зарур хислатлар	Менежер учун халақит берадиган хислатлар
Узини бошқариш қобилияти	Узини бошқара олмаслик
Жамъани шахсий мақсадлар	Ноаниқ шахсий мақсадлар
Муаммоларни ечиш малакаси, кўшиқмаси	Муаммолар ечиш учун кўшиқмаларнинг етарли эмаслиги
Ижодкорлик ва янгиликка интилиш	Ижодий ердонинишнинг камлиги
Атрофдагиларга жиддий таъсир утказа олинш қобилияти	Атрофдаги кишиларга таъсир утказа олмаслик ва уларга ўргата олмаслик
Раҳбарлик қилиш қобилияти	Жамоа тузишга қобилиятнинг камлиги (насталиги).
Ургата олинш қобилияти	
Самарали ишчи турушлар туза олинш қобилияти.	

Шундан сунг бу варақлар ҳам ҳакамлар ҳайъатиг топширилади. Ҳар иккала топширик буйича маълумотлар ишлаб чиқилади ва ҳамма иштирокчилар билан муҳокама қилинади.

### 7. «Гоялар ярмаркаси» иқтисодий-жуғрофий уйини

Уйин мақсади: жуғрофия ва иқтисодиёт буйича билимларни умумлаштириш; маълумотнома адабиётлардан фойдаланишни урганиш; бизнес-режа тузиш; маркетинг, реклама, бошқариш фаолияти буйича билимларни амалда мустаҳкамлаш; жамоа қарор қабул қилиш куникмасини ҳосил қилиш.

Уйин қондаси. Уйин бошланишидан бир неча кун олдин укувчиларга уйда ихтиёрий давлатнинг иқтисодий-жуғрофий характеристикасини тайёрлаш вазифаси берилди.

Уйин утказиладиган кун синф 3—5 гуруҳга ажратилади. Ҳар бир гуруҳ фирма деб қабул қилинади. Ҳар бир фирма ўз директорини сайлайди.

Бошловчи уйин шартларини эълон қилади.

Ҳар бир фирма — бу вақтинчалик меҳнат жамоаси унинг вазифаси ихтиёрий. Европа давлати билан қўшма корхона тузиш лойиҳасини ишлаб чиқишдан иборат. Вазифани бажариш учун 2 соат вақт берилди.

Тайёргарлик жараёнида қуйидагиларни амалга ошириш зарур:

— ҳамкорлик учун давлатнинг танланишини асослаш;

— бу ҳамкорликнинг Ўзбекистон учун фойдалилигини исботлаш;

— иш ҳужжатларини тайёрлаш: фирмага ном бериш, фирма бланки, низоми, штат жадвалини ишлаб чиқиш;

— бизнес-режа тайёрлаш;

— фирма ва унинг маҳсулоти ҳақида телевидение, радио, газета ва шу кабилар орқали реклама бериш.

Фирма директори бошловчидан маслаҳат олиш ҳуқуқига эга. Ҳар бир фирма ҳакамлар ҳайъатига иш ҳужжатлари жойлашган папка топширади; ўз лойиҳасини ҳимоя қилиш учун 1—2 кишини ажратади; рек-

лими курсатади, у саҳналаштирилган ҳолда бўлиши мумкин.

Уйин якунлари махсус бланкда беш баллик системи баҳоланади.

Баҳоланш мезони сифатида ушбу курсаткичлардан фойдаланиш мумкин.

№	Курсаткич	Баҳо
1	Шериклик учун ташланган давлатнинг иқтисодий-жугрофий характеристикасининг тулиқлиги.	
2	Ҳамкорликка ташланган давлатнинг Ўзбекистонга фойдали эканлигининг асосланганлиги.	
3	Ҳамкорликда ишлаб чиқариш учун маҳсулот ташининг асос ва далиллари.	
4	Иш ҳужжатлари тайёрлашнинг тўғрилиги.	
5	Рекламанинг самарадорлиги.	
6	Бизнес-режа тузишнинг тўғрилиги.	
7	Лойиҳа ҳимояси.	
	Ҳамма баллар	

## 8. «Тадбиркорлик» уйини

Уйин мақсади: тадбиркорлик тафаккури, ишчанлик фаолиятини ривожлантириш.

Уйин учун керакли ашёлар: турли типдаги конструктор уйинчоқлар.

Уйин қoidаси. Бошловчи укувчиларни 5—7 кишилик гуруҳларга ажратилади. Ҳар бир гуруҳ корхонани аниқил этади. Кейин ҳар бир гуруҳга конструктор уйинчоқлар тарқатилади. 30 минут давомида ҳар бир гуруҳ ушбу вазифаларни бажариши лозим:

— конструктор уйинчоқларининг ҳамма деталларини ишлатиб модель яратиш;

— фирма қандай бизнес билан шугулланиши, қандай мақсадларни амалга ошириши ва қандай маҳсулот корхонага фойда келтиришини аниқлаш;

— ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳақида бир неча реклама намуналарини тайёрлаш;

— комплектловчи буюмлар нархини (1 деталь ба-

ҳоси 1 уйин бирлиги ҳисобида), умумий нархни, шунингдек маҳсулот сотиш нарҳини белгилаш;  
— маҳсулотни сотиш режасини тузиш.

Курсатилган вақт утгандан сунг ҳар бир гуруҳ ҳакамлар ҳайъатига уз маҳсулотини, шунингдек ун тайёрлашнинг асосланганлигини, маблағ билан таъминланишини, рекламасини ва сотиш режасини топширади. Ҳакамлар ҳайъати вазифани ун баллик системада баҳолайди.

### 9. «Ғояни маблағ билан таъминлаш» уйини

Уйин мақсади: бизнес-режа тузишни, уз ғояларини ҳимоя қилишни, кўпчилик олдида чиқиб гапиришни урганиш.

Уйин қондаси. Ҳамма уқувчилар фирма ташкил этувчи 5—7 кишилик гуруҳларга булинади. Ҳар бир фирма узига ном танлаши, муайян товарни (гуруҳнинг хоҳишига кура) ишлаб чиқариш бизнес-режасини тузиши, бош мутахассисларни тайинлаши лозим.

Бошловчи ишлаб чиқариш кенгашига бош мутахассисларни таклиф қилади. Бу ерда уларнинг лойиҳаларини маблағ билан таъминлаш муаммоси муҳокама қилинади. Лойиҳа ҳимояси учун 15—20 минут вақт берилади.

Ҳимояга тайёрланиш вақтида қуйидаги саволларга жавоб бериш лозим:

1. Сиз қандай маҳсулот ишлаб чиқарасиз ёки қандай хизмат курсатасиз?
2. Сизнинг товарингиз бозорда рақобатбардошми?
3. Сизнинг истиқболдаги стратегиянгиз қандай?
4. Сизнинг маркетинг дастурингиз нимадан иборат?
5. Фирмангизнинг тулов қобилияти ва маблағ билан таъминланиш манбаълари қандай?
6. Товарларни сотиш системасини гапириб беринг.
7. Фирмангиз «имижи» қандай?

Ҳакамлар ҳайъати лойиҳани ун баллик системада баҳолайди. Энг кўп бал тулаган гуруҳ «мблағ» олади, дейлик китоблар, шоколадлар билан мукофотланади.

## 10. «Қаламлар ва дафтарлар» уйини

Уйиннинг асосий мақсади рақобатли бозор қандай ҳаракат қилиши ва унинг вужудга келиши учун қандай шароитлар кераклигини намоён қилишдир.

Уйин вақтида ўқувчиларнинг бир қисми харидор, қолган қисми дукон эгаси ролини бажаради. «Харидор»ларни «дукондор»лардан 3—4 барабар ортиқ қилиб олиш маъқулроқ.

«Дукондор»лар ва «харидор»лар эркин савдо қилдилар, фақат уларни ёзиб бориш керак. Бу пулдан фойдаланиш заруратидан озод қилади, ўзувларни эса назорат қилиш мумкин.

Уйин 20—30 минут давом этади. «Дукондор»ларнинг мақсади фойдани купайтириш. «Харидор»ларнинг мақсади эса савдонинг фойдалилигига эришиш.

«Дукондор»лар ва «харидор»лар алоҳида-алоҳида курсатма оладилар.

«Дукондор»лар учун курсатма: мақсад — ўз товарини унга тўланганидан кўпроқ бўлган пулга қайтадан сўғиш йўли билан фойдани купайтириш. «Дукондор» ихтисрида икки хил товар бор:

1. Қаламлар. Уларнинг ҳар бирига 2 сумдан тўланган. Умумий сони \_\_\_\_\_ та.

2. Дафтарлар. Уларнинг ҳар бирига 8 сумдан тўланган. Умумий сони \_\_\_\_\_ та.

Савдони ёзиб бориш зарур. Бунинг учун қуйидаги жаadwalдан фойдаланиш қулай.

Қаламлар \_\_\_\_\_ та. Ҳар бири — 2 сумдан.

Дафтарлар \_\_\_\_\_ та. Ҳар бири — 8 сумдан.

Харидор	Қалам			Дафтар		
	сони	нархи	қолдиқ	сони	нархи	қолдиқ
Жами						

Энг кўп фойда олган «дукондор» ғолиб бўлади ва рағбатлантирилади.



«Харидор»лар учун курсатма: мақсад — мавжуд маблағ ( сум) доирасида сарф қилиб юқори фойдалиликка эга булган товар сотиб олиш. Икки хил товар — қалам ва дафтар сотиб олиш мумкин, бунда қаламнинг фойдалилиги — 1, дафтарнинг фойдалилиги—3. Савдони езиб бориш зарур. Уни ҳам «дукондор»даги жадвалга ухшаш ҳолда тузиш мумкин. Товарлар сотиб олишда жами фойдалилиги юқори булган «харидор» голиб ҳисобланади ва рағбатлантирилади.

### 11. «Корхона» уйини

Шаҳримизда чармдан сумка, куртка, қулқоп ва шу кабиларни тикувчи фабрикалар бор. Сунгги пайтда бозорда ва магазинларда худди шу маҳсулотларга ухшаш булган чет эл фирмаларида тайерланган маҳсулотлар купайиб кетди. Айттайлик чет эл фирмалари вакиллари маҳаллий ҳокимият билан товарларни шаҳарга олиб келиш учун имтиёзлар олиш ва бунинг эвазига янги болалар касалхонасини жиҳозлашга ерддам бериш ҳақида келишиб олишган. Табиийки, чет эл маҳсулотлари нархи тушади ва уларни аҳоли купроқ сотиб ола бошлайди. Натижада бизнинг маҳсулотни сотиб олиш камаяди, ишлаб чиқариш қисқаради, баъзи ишчилар ишсиз қолади ва ҳоказо.

Нима қилмоқ керак?

Синф уқувчилари 5 гуруҳга булинади:

1. Фабрика хизматчилари.
2. Фабрика раҳбарлари.
3. Касаба уюшмаси.
4. Чет эл фирмаси вакиллари.
5. Шаҳар ҳокимияти раҳбарлари.

Ҳар бир гуруҳ вужудга келган ҳолатга уз муносабатини билдиради.

Уйиннинг мақсади — вужудга келган ҳолатни муҳокама қилиб, узаро мувофиқ келадиган ечимни қабул қилишдир.

1. Ҳамма муаммоларни фақат музокара йули билан ҳал қилиш зарур.

2. Маҳсулот сотишнинг янги бозорини қидириш керак.

3. Сифатни яхшилаш ва янги маҳсулот ишлаб чиқаришни йулга қўйиш билан узаро рақобатлашиш мумкин.

4. Қўшма корхоналар ташкил этиш мумкин.

Қабул қилинган ечимда қайси гуруҳнинг таклифи кун бўлса уша гуруҳ голиб ҳисобланади.

## 12. «Битим» уйини

Синф ўқувчилари «тадбиркор»лар ва «ишсиз»ларга ажратилади, бунда уларнинг сони бирга турт нисбатда бўлгани маъқул. Тадбиркорларни танлаб олишни ушбу тест асосида амалга ошириш мумкин. Ўқувчилар саволларга «ҳа» ёки «йўқ» деб жавоб беришлари керак. «Ҳа» жавоби учун 1 балл, «йўқ» жавоби учун эса 0 балл қўйилади.

### *Тест*

1. Сиз ҳар қандай тусқинликларга қарамай уз бошлаган ишингизни охирига олиб боришни удалайсизми?

2. Қабул қилган қарорингизда қатъий тура оласизми ёки сизни осонгина уз фикрингиздан қайтариш мумкинми?

3. Раҳбарлик қилишни (буйруқ беришни) яхши кўрасизми?

4. Синфдошларингиз орасида ҳурмат-ишончга эгамисиз?

5. Соғломмисиз?

6. Сизнинг меҳнатингизни яқин кунлар ичида тақдирлашмаса ҳам сиз эртадан кечгача меҳнат қилишга тайёрмисиз?

7. Синфдошларингиз билан мулоқот қилиш ва бирга ишлашни яхши кўрасизми?

8. Ўзингизнинг ҳақ эканлигингизга бошқаларни ишонтира оласизми?

9. Бошқаларнинг сўзлари ва ғоялари сизга тушунарлими?

10. Сиз санашни яхши биласизми?

11. Шаҳрингизда ишлайдиган 10 та тижоратчи фирмалар номини айтиб бера оласизми?

12. Ўз ишига эга бўлиш сизнинг энг катта истагингиз эканлигига ишонасизми?

Тўққиз ва ундан ортиқ балл тўплаган ўқувчилар тадбиркорлик билан муваффақиятли шуғулланишнинг барча хислатларига эгадирлар.

7—8 балл тўплаганларнинг тадбиркор бўлиш имконияти унчалик етарли эмас, 7 баллдан кам тўплаганларда эса жуда паст.

Энг кўп балл тўплаган ўқувчиларни «тадбиркор»лар, қолган ўқувчиларни «ишсиз»лар гуруҳига киритилади. «Тадбиркор»лар «ишсиз»лар билан битим тузадилар. Ишга ёлланаётган ҳар бир ишсиз битимда нималарни кўзда тутишни уйлаб олиши ва битимни «тадбиркор» билан келишиб олиши керак.

Ҳар бир битимда иш тури, вақти, иш ҳақи (қандай вақтда ва қанақа пулларда), битим муддати ва ҳар икки томоннинг имзоси бўлиши шарт. Унда бошқа шартлар, масалан таътил муддатлари, касаллик буйича нафақа тулаш ва шу кабилар ҳам акс эттирилган бўлиши мумкин.

Битим тузиш 10—15 минут давом этади. Сунгра тузилган битимлар таҳлил қилинади.

Муваффақиятли битим тузган «тадбиркор»лар ва «ишсиз»лар тақдирланади ва улар ғолиб ҳисобланади.

### III қисм

## Олимпиада масалалари ва тестлар

### 9-синф олимпиада масалалари

1. Шахтёрлар шаҳарчасида ойликни 1 сентябрга беришлари керак эди, лекин 3 ой ушланиб қолди. Инфляция сентябрда — 20, октябрда — 10 ва ноябрда — 30% ни ташкил қилади. Ушлаб турилган ойлик неча фоиз «ориқлади»?

2. Агар 1996 йил сентябрь ойида Ўзбекистон божхонаси четдан олиб келинаётган (импорт) енгил автомобиллар учун

1) божхона поштинаси чегарага олиб келинган товар нархининг 25% га

2) двигатель қувватига қараб 35, 50, 70% га

3) харажатларга солинадиган биргаликда олинган барча қушимча қиймат налоги 23%

бўлса унинг нархи бошланғич қийматига нисбатан қанчага ортади?

3. Уқувчиларнинг сўмқасига талаб чизиғи  $Q_d = 600 - 0,2 \cdot P$ , ва таклиф чизиғи  $Q_s = 300 + 0,4 \cdot P$  тенгламалар билан ёзилади, бу ерда  $P$  — сўмқанинг сўмлардаги нархи. Мувозанат нархи ва сонини топинг. Агар сотувчи сўмка таннархи 350 сўм бўлганда талабни монополлаштириб олган бўлса мувозанат ҳолати қандай бўлади?

### 9-синф олимпиада тестлари

1. Агар йиллик даромадингиз 50% нарх эса 100% ортган бўлиб, меҳнат унумдорлиги 50% камайса сизнинг:

- A) реал даромадингиз узгармайди;
- B) номинал даромадингиз камаяди;
- C) реал даромадингиз камаяди;

D) реал даромадингиз купаяди.

2. Ортиқча ишлаб чиқарилганда:

A) талаб миқдори таклиф миқдоридан ошиб кетади;

B) таклиф миқдори таклиф миқдоридан ошиб кетади;

C) товар одамларга керагидан ортиқча ишлаб чиқарилган;

D) товарлар магазинларда оз ва чайқовчилар қўлида куп.

3. Алмашиш одатда:

A) ўзаро фойдали;

B) бир томонга фойдали, иккинчи томонга фойдали эмас;

C) сотувчининг бойлигини оширади ва олувчининг бойлигини камайтиради;

D) юқоридаги учала ҳол ҳам булмаслиги мумкин.

4. Бозор иқтисодида баҳолар:

A) барқарор паст;

B) давлат тартибга солиб турган пайтда юқори;

C) талаб ва таклиф таъсири остида узгариб турибди;

D) сотувчиларни қаноатлантиради, лекин истеъмолчиларни қаноатлантирмайди.

5. Агар бозор иқтисоди ҳукм сурган давлатда шакар таклифи талабдан куп булса:

A) шакарга талаб ортади;

B) шакар нархи тушади;

C) шакар ишлаб чиқариш ортади;

D) шакар нархи кутарилади.

6. Умуман пул булмаса осон эмасми?

A) Осон булар эди, чунки у ҳолда банклар омонат кассалари, яна пул печат қилишини ҳам кераги йўқ булар эди.

B) Қийин булса керак чунки пул бор ва биз унга урганиб қолганмиз.

C) Қийин чунки апельсин сотиб олмоқчи булган сартарош сочини олдиришни хоҳлаган сотувчини қидириб топиш керак булар эди.

D) Осон, чунки пул алмашиш жараенини секинлаштиради ва қийинлаштиради.

7. Ихтиерий давлат ҳар йили...

A) давлат бюджети танқислиги

B) инфляция

C) давлат қарздорлиги

D) чегараланган ресурслардан оқилона фойдаланиш муаммоси

... билан тўқнашади.

8. Мукаммал рақобат бозорида ихтиёрий давлат органи томонидан белгиланган нархда сотилаётган товарлар сони...

A) талаб билан таклиф миқдорлари йиғиндисига

B) талаб билан таклиф миқдорининг кичигига

C) талаб билан таклиф миқдорлари айирмасига

D) талаб билан таклиф миқдорларининг каттасига

... тенг бўлади.

9. Монополист — бу...

A) бошқалардан сифатли бўлган ва куп сондаги қовар ишлаб чиқарувчи

B) маълум товарнинг ягона сотувчиси бўлган

C) бошқалардан купроқ товар ишлаб чиқарувчи

D) маълум товарнинг ягона истеъмолчиси бўлган

... корхонадир.

10. Болалар дорилари эркин сотувда йуқ булиб фақат врач рецепти билан берилаяпти. Бу...

A) талабни тартибга солишга

B) тўғри тақсимотга

C) таклиф миқдорининг талаб миқдоридан ортиб кетишига

кетишига

D) кўринишдаги ҳолатлар фақат буйруқбозлик иқтисодиётида бўлиши мумкинлигига

... мисол була олади.

11. Монополист фойдани купайтириш учун одатда:

A) мукаммал рақобатдагина кам маҳсулот ишлаб чиқаради;

B) мукаммал рақобатдагина куп маҳсулот ишлаб чиқаради;

C) мукаммал рақобатдагидек маҳсулот ишлаб чиқаради;

D) қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқараётганини мукаммал рақобатдаги миқдори билан таққослаб бўлмайди.

12. Қуйидаги жадвалда берилган солиқ шкаласи:

A) пропорционал деса бўлади;

Йиллик даромад	1000 га'ча	1500	2000	3000
Солиқ миқдори	0	15	20	30

- В) прогрессив деса булади;  
 С) регрессив деса булади;  
 Д) пропорционал деб ҳам, прогрессив деб ҳам, регрессив деб ҳам булмайди, чунки бир ораликда у пропорционал, бошқа ораликда эса даромадлардан солиқ умуман туланмайди.

13. Таклиф — бу:

- А) ишлаб чиқарувчилар хоҳлаган ва маълум нархда сотиш имконияти булган товар миқдори;  
 В) ишлаб чиқарувчилар товарни маълум нархда сотишдан олиши мумкин булган максимал даромад;  
 С) ишлаб чиқарувчилар бозорда сотишга тайёрлаш хоҳиши ва имконияти булган муайян нархларга эга товарлар ва хизматлар миқдори;  
 Д) сотувчиларда ҳозир мавжуд булган товарлар миқдори.

14. Агар мамлакат меҳнат ва ишлаб чиқариш ресурсларидан тула фойдаланаётган булса, пахта ишлаб чиқаришни илмий техника ривожисиз ошириш учун:

- А) ишлаб чиқаришни хусусий секторда ошириш керак;  
 В) ресурсларни қайта тақсимлаш керак;  
 С) пахта нархини ошириш керак;  
 Д) ҳеч қандай маҳсулотни ишлаб чиқаришни ошириб булмайди.

15. Ўзбекистонда муомаладаги пулларнинг куп қисми — бу:

- А) долларлар;  
 В) банкнотлар;  
 С) кредит билетлари;  
 Д) корхона ва одамларнинг ҳисоб рақамидаги пуллар.

16. Пул таклифи — бу:

- А) банкнот миқдори, марказий банк назорати остида чиқарилган маълум сотиб олиш қобилиятига эга булган казначей билети ва тангалар.  
 В) йил давомида товар ва хизматларга тулаш учун

нақд ва осонгина нақд пулга айлантириш мумкин булган «деярли нақд» пуллар;

- С) банк ҳисобларидаги пуллар йигиндиси;
- Д) муомаладаги пул миқдори.

17. Ишлаб чиқарувчилар солиқ системаси...

- А) даромадларни қайта тақсимлашни
- В) нархлар барқарорлигини
- С) ишлаб чиқаришнинг юқори эффективлигини
- Д) тула бандликни

... таъминлайди.

18. Бир ойда доллар курси 10% га ўсди: хойнахой ну сабабли импорт товарлар нархи:

- А) кутарилади;
- В) тушади;
- С) ўзгармайди;
- Д) импорт товарлар нархининг ўзгариши доллар курси билан боғлиқ эмас.

19. Реал даромад ошиши билан унинг медицина хизматига, шахсий транспорт ва хордиқ чиқаришга ажратиладиган қисми:

- А) ўзгармайди;
- В) даромаднинг ошиши темпидан тезроқ ўсади;
- С) даромаднинг ошиши темпидан секинроқ ўсади;
- Д) камаяди.

20. Дефицит деб...

А) таклиф миқдори талаб миқдоридан ортиб кетишига

В) ишлаб чиқариш эҳтиёжга нисбатан камлигига

С) товар ҳаммага етмай қолишига

Д) талаб миқдори таклиф миқдоридан ортиб кетишига

... айтилади.

21. Фирма олма соки ишлаб чиқаради. 1996 йил апрелида кунлик ишлаб чиқариш 10000 дан то 24000 дона бутилкагача ортди. Шу билан бирга битта бутилканинг нархи март ойидагига қараганда 1,4 марта ортди, ишчилар сони эса 20% ортди. Шундай қилиб ишлаб чиқариш самарадорлиги...

- А) 2 марта;
- В) 2,8 марта;
- С) 2,4 марта;



D) 3 марта

...ортди.

22. Иқтисодчи нуқтаи назаридан қараганда инфлосланган қўлни тозалашга қуйидаги туртта вариантдан қайси бири маъқулроқ?

Қўл тозалаш проценти	Тозаланмай келадиган йиллик даромад (млн. сўмларда)	Тозалашга кетадиган йиллик чиқим (млн. сўмларда)
A) 10	650	500
B) 60	1400	1000
C) 85	1900	1800
D) 95	2400	2600

23. Инфляция натижасида қуйида саналган одамлардан қайси бири ютади?

A) Процентсиз 200000 сўм ссуда олган уқитувчи.

B) 200000 сўм пенсия оладиган пенсионер.

C) Кассада инфляция учун процент белгилаб қўйилган 100000 сўм пули бўлган инженер.

D) Қариндошига процентсиз 800000 сўм қарз берган врач.

24. «Турон» банки 1994 йил ёзда омонатчиларга 200% йиллик ваъда қилишди. Бу омонат бир йилда...

A) 2 марта

B) 20 марта

C) 1,2 марта

D) 3 марта

... ортади дегани.

25. Мамлакат раҳбариятидаги узгариш мамлакатни жаҳон жамоатчилигидан яққалаб қўйиши ва савдо алоқаларининг узилишига олиб келди. Бу мамлакатни натурал хўжалик деса буладими?

A) Ҳамма зарур нарсаларни узига узи ишлаб чиқарганлиги учун бу мамлакат натурал хўжалик бўлади.

B) Мамлакат натурал хўжалик ҳисобланмайди, сабаби ички маҳсулот бозори сақланган.

C) Мамлакат натурал хўжалик ҳисобланади, чунки унинг товарлари бошқа мамлакатларда сотилмайди, шу туфайли уларни бозор тан. олмайди ва улар ўз моҳиятига кўра товар эмас.

Д) Саволда кўрсатилган хусусиятга кура мамлакат итурал ёки товар хужалик юритувчи мамлакатлар сифига утказилиши мумкин эмас.

26. Нима учун кун усмирлар мактабда ёки техни-  
кумда ўқиш ўрнига бензин қуйиш шахобчаси ёнида  
бензин сотишни, кучаларда машиналарнинг ойнаси-  
ни артишни, газета сотишни афзал куради?

А) Бу фаолиятдан тушадиган даромад, аъло дара-  
жадаги мактаб билимларига эга битирувчининг даро-  
мадидан анча катта.

В) Усмирлар уз келажаги хақида уйламасдан, бу-  
тушги кун эҳтиёжларини тезда қондириш истагининг  
таъсирида ҳаракат қилишади.

С) Жамият ҳамма урта маълумотлиларни юқори  
маошли иш уринлари билан таъминлай олмайди ва  
иқтисодий регуляторлардан фойдаланиб, малакали  
ишчи кучларининг бир қисмидан халос булади.

Д) Бу усмирларнинг ота-оналари улардан оилада  
қушимча даромад олиш мақсадида фойдаланишади.

27. Нима учун текинга ҳеч нарса берилмайдиган  
бозор иқтисодиётида хайрия ишлари ва мухтожларга  
срдам беришлик ривожланган?

А) Чунки, катта пул инсонларни бузади ва улар уз  
бойликларини намойиш қилиб, пулларини соча бош-  
пайди.

В) Хайриячилар ҳеч қандай шартсиз пул бер-  
майди, шу туфайли, хайр-эҳсон қилиш бу сотиб олиш-  
нинг пинхона йули, пул беришнинг ошкора йули бул-  
маганда пул олувчини ёллаш.

С) Сабаби ҳеч нарса текинга берилмайди деган  
ниор фақат ишловчиларга тааллуқли, ишламайдиган-  
ларга эса кун нарса текинга берилади.

Д) Хайриячилик аввалам бор хайриячиларнинг уз-  
ларига фойдали, сабаби бу уларга солиқни камайтира-  
ди, ёки уларга ижтимоий обрў-эътибор яратади, ёки  
танқис хизматлар ёки бозорда махсус устушликка эри-  
шишга имкон беради.

28. Боғбон уз томорқасида бодрингдан юқори ҳо-  
сил етказди. У маҳсулотини бозор нархидан юқори  
нархда сотишга қарор қилди. Боғбоннинг бу ҳаракат-  
лари...

- A) бодринг нархини кутаради;
- B) бодринг нархини туширади;
- C) помидор нархини кутаради;
- D) бодрингнинг бозор нархига таъсир қилмайди.

29. Фермерлар уз маҳсулотларини юқори нархда сотишни орзу қилишади. Уй бекалари озиқ-овқатни арзон нархда сотиб олишни хоҳлашади. Бозор иқтисодиетида бу зиддият қуйидагиларнинг қай бири ёрдамида ечилади:

- A) рақобат;
- B) ҳукумат;
- C) ишчан доиралар;
- D) сайловчилар.

30. Сиз савдо билан шуғулланиш ниятида кичкина дукон очдингиз. Сиз фермер билан унинг сизнинг дуконингизга сабзавот етказиб бериб туриши ҳақида шартнома туздингиз. Бу битимда сиз...

- A) чакана савдодаги харидор
- B) чакана савдода сотувчи
- C) улгуржи харидор
- D) улгуржи сотувчи

... сифатида намоён буласиз.

31. Иқтисодиетда инфляциянинг қандай ташқи белгиларини биласиз?

- A) Ишчи кучининг нархи кутарилади, маҳсулот таклифи пасаяди.
- B) Маҳсулот нархи кутарилади, реал иш ҳақи тушиб кетади.
- C) Маҳсулотлар нархи пасаяди.
- D) Аҳолининг реал даромадлари усади.

32. Америкаликлар — галатироқ булишади. Ҳаммага маълумки, нон ва туз бейсболга қараганда зарурроқ. Лекин улар бейсбол уйинчиларига фермер еки пўлат қуювчига қараганда анчагина кўп пул тўлашади. Нима учун?

- A) Бейсболчиларга иш берувчилар монополистлар.
- B) Уйинчилар ишлаб чиқаришда эмас, балки кунгил хушлик соҳасида фаолият кўрсатишади.
- C) Фермер ва пўлат қуювчиларга нисбатан профессионал уйинчилар жуда кам.
- D) Яхши уйинчилар уларнинг хизматларига бўлган талабга нисбатан старли даражада ноб.

33. Тўққизинчи «Б» синфда кооператив ташкил қилишиб, унга, кенг тарқалган атама булмиш, «Акционерлик жамияти» деган ном беришди. Ҳар бир иштирокчи уйдан иш учун асбоблар, материаллар олиб келишди. Акционер таъсисчилар, барча корпоратив муносабатлар нормаларига мос келган ҳолда, маҳсулотни сотиш натижасида олинган фойда...

А) тенг

В) маҳсулотни тайёрлашга сарфланган меҳнат улушига пропорционал

С) ҳар кимнинг моддий улушига пропорционал

Д) таъсисчилар мажлиси қарори бўйича

... булинади деб қарор қилишди.

34. Тадбиркорлар амалга оширган гоё директорга қизиқ туюлганлиги сабабли, тўққизинчи синф ўқувчилари ташкил қилган кичик корхонага мактаб бино, столлар, стуллар ва бир қанча асбоб-ускуналар тақдим қилди. Бу ҳолда мактаб...

А) венчур фирма

В) хусусий кредитор

С) давлат кредитори

Д) биргаликдаги фаолиятдаги шерик

... ҳисобланади.

35. Қишлоқда иш куни тонгдан оқшомгача давом этади. Қадим замонлардан бери, мол эгалари молларни яйловга ҳайдайди. Бу — ...

А) анъанавий

В) бозор

С) буйруқбозликка асосланган

Д) миллий

... иқтисодий тизим.

36. Натурал хўжаликда нима юқори камомад ҳисобланади?

А) Маҳсулот ва хизматлар.

В) Пуллар.

С) Вақт.

Д) Табиий материал.

37.

Валюта номи	1-йил	2-йил	3-йил	4-йил
Канада доллари	1,00	0,80	0,70	0,90

Канада долларининг АҚШ долларига нисбатан курси 4-йилда 2-йилга нисбатан...

АҚШ долларарида хорижий валюта курси.

- A) узгармади;
- B) тушди;
- C) усди;
- D) ноаниқ узгарди.

### 10-синф олимпиада масалалари

1. Омонат 1 январда 400000 сум булган. Фонз ставкаси 24% йилликка тенг эди, лекин 1 февралдан 26% дан иборат янги ставка киритилган. 1 апрелда омонат счетида булган суммани аниқланг.

2. Нархга боғлиқ равишда узгарадиган  $Q_d = 110 - P$  талабда ва таклиф функция  $Q_s = 2 \cdot P - 50$  булганда, сотувга 20% солиқ жорий қилиш нимага олиб келади?

3. Агар нарх 10% га камайса, фойда эса 5,5% га пасайса, талабга нисбатан чегараланмаган таклифда талабнинг эгилувчанлигини топинг.

### 10-синф олимпиада тестлари

1. Нима учун теннис буйича профессионал уйинчилар катта пул топиш имкониятига эга булишини очиб беришга қуйида такдим этилган тушунчаларнинг энг анигини кўрсатинг.

- A) истъдодли уйинчилар кам;
- B) яхши уйинчилар таклифи, уларга булган талабдан кам;
- C) яхши теннисчиларга талаб катта, уларнинг таклифи эса жуда чегараланган;
- D) бошқа куп спорт турларига қараганла теннис оммавийроқ.

2. Давлат облигациялари таклифи:

- A) таклиф қонуни билан тартибга солинади;
- B) ҳукумат еки марказий банк томонидан тартибга солинади;
- C) уларга булган талаб миқдорига тўғри пропорционал;
- D) давлат корхоналари акция нархларининг узаришига боғлиқ.

3. Одатда, демпинг натижаси қуйидагича бўлади:

А) хусусий ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмининг ўсиши;

В) рақобатчиларда ишлаб чиқариш ва сотишнинг қисқариши;

С) демпинг нархларда сотиладиган маҳсулотлар истеъмолининг ўсиши;

Д) ҳамма санаб ўтилганлар бирга олинганда.

4. Пул — бу:

А) жамғарма воситаси;

В) таниш мумкин бўлган, бўлиниш, бир жинслик, барқарорлик, истеъмолда чидамлилиқ, ихчамлик сифатларига эга бўлган барча нарсалар.

С) маҳсулот ва хизмат учун тулов сифатида олиниши мумкин бўлган барча нарсалар;

Д) банкнотлар, банк ва бошқа кредит муассасаларидаги счётлар.

5. Метрополитенни бошқаришга давлатнинг қатнашиши ёки назорат қилиши аҳамиятли, чунки:

А) хусусий компанияларга бундай кам рентабелли ишга эгалик қилиш фойдасиз;

В) бу табиий монополия;

С) метрополитен хизматлари фақат жамиятни булиши мумкин;

Д) бу метрополитен ишлари сифатига кафолат беради.

6. Гуруч нархи 15% пасайтирилди, унга талаб миқдори эса 200 т дан 300 т га ортди. Шунинг учун тасдиқлаш мумкинки, кўрсатилган талаб диапозонида:

А) бирга тенг эгилувчанлик бор;

В) нарх бўйича эгилувчан;

С) нарх бўйича эгилувчан эмас;

Д) эгилувчанликни аниқлаш учун маълумотлар старли эмас.

7. Муайян миқдордаги акцияларни битимда кўрсатилган бутун муддат давомида амал қилувчи узгармас нархда сотиш ва сотиб олишга имкон берувчи контракт қуйидагича аталади:

А) опцион;

Ф) фьючерс;

С) клиринг;

Д) форворд келишув;

8. Маҳсулот миқдорини абсцисса ўқига ва нархини ордината ўқига жойлаштирганда, маҳсулот таклиф чизиги унга сурилган. Бу нима сабабдан бўлиши мумкин?

- A) Маҳсулот нархи кўтарилганда.
- B) Доимий харажатлар ортганда.
- C) Урнини босувчи маҳсулот нархи камайганда.
- D) Меҳнат унумдорлиги ортганда.

9. Тошкентда биринчи тунги дўкон очилди. Бу ҳаммадан аввал...

- A) табиий монополияга
- B) мажбурий монополияга
- C) вақтинчалик монополияга
- D) монополияга

... мисол бўлади.

10. «А» маҳсулотга акциз солигини киритишнинг қандай таъсири бор?

- A) Авваламбор «А» маҳсулотга талаб қисқаради.
- B) Мувозанатли нарх ва миқдор камайиши мумкин.
- C) Талаб ва таклиф узгармайди.
- D) Мувозанатли нарх кўтарилади, мувозанатли миқдор эса пасаяди.

11. Мамлакатнинг меҳнат ва моддий ресурслари тўла фойдаланилганда, бугдой етказишни:

- A) кўпайтириш мумкин агар бугдой нархи ортса;
- B) кўпайтириш мумкин агар бошқа маҳсулотни етказиш камайса;
- C) кўпайтириш мумкин агар бугдой нархи пасайтирилса;
- D) кўпайтириш мумкин эмас.

12. Маҳсулотга талабнинг ўсиши (талаб чизигининг сурилиши) қуйидаги нархнинг пасайтирилиши натижасида бўлиши мумкин:

- A) муайян маҳсулот нархининг;
- B) бу маҳсулотни тулдирувчи маҳсулот нархининг;
- C) урин босувчи маҳсулот нархининг;
- D) юқорида санаб утилган омилларнинг бирортаси ҳам сабаб бўла олмайди.

13. Инқироз даврида иқтисодни барқарорлаштириш омили сифатига марказий банк:

- A) тижорат банклари учун мажбурий захира нормасини орттиради;

- В) мажбурий захира нормасини камайтиради;
- С) омонатларнинг сугурта нормасини оширади;
- Д) тижорат банклари берадиган кредитлар фоиз ставкасини оширади.

14. Талаб ва таклифни бир вақтда камайтириш ҳамма вақт қуйидагига олиб келади:

- А) мувозанат нархининг камайишига;
- В) мувозанат нархининг ўсишига;
- С) мувозанат миқдорининг пасайишига;
- Д) мувозанат нуқтада ҳам нархнинг, ҳам миқдорнинг камайишига.

15. Фермер бўлажак ҳосилни савдо фирмасининг оморига келишилган ўзгармас нарх бўйича етказиб бериш бўйича шартнома тузди. Бу...

- А) клиринг битимига
  - В) олдиндан тулашга
  - С) форворд битимга
  - Д) биржа топшириғига
- ... мисол бўлади.

16. Акционер банк йил тугаши билан ўз миқдорларига дивиденд ва шунингдек, омонат бўйича фоизлар тулайди. Дивидендлар...

- А) албатта омонат бўйича фоизлардан қўп;
- В) албатта омонат бўйича фоизлардан кам;
- С) омонат бўйича фоизлар билан бир хил;
- Д) омонат бўйича фоизлардан кам ҳам, қўп ҳам ва улар билан бир хил ҳам бўлиши мумкин.

17. Агар давлат ходимларининг меҳнатини рағбатлантириш мақсадида пулларни сунъий қўпайтириб уларнинг иш ҳақини оширсан, нима рўй беради?

- А) Ходимлар яхши ишлайдиган ва яшайдиган бўлади.
- В) Ҳеч нарса рўй бермайди.
- С) Иш ҳақининг ошишига бозор, нархларнинг қўтарилиши билан жавоб беради.
- Д) Давлат ходимларининг сони ортади.

18. Қуйида санаб ўтилган шахслардан қайси бири инфляция даврида ютади?

- А) 10 минг сўм процентсиз ссуда олган одам.
- В) Йилига 10 минг сўм нафақа (пенсия) олувчи пенсионер.



С) Омонат ҳисоб варақасида 10 минг сўми бор студент.

Д) Узоқ муддатга 10 минг сўм берган банкир.

19. Пулнинг функциялари...

А) ҳисоб-китоб бирлиги, айирбошлаш воситаси, жамгарма воситаси

В) инвестиция, истеъмол ва жами талабнинг ҳал қилувчи омили

С) капитал қуйилмалар, жами таклиф ва айирбош-лашнинг ҳал қилувчи омили

Д) ҳисоб тизими, даромадларни қайта тақсимлаш ва ресурсларни тақсимлаш воситаси

... бўлиб хизмат қилишдан иборат.

20. Қуйида келтирилган аҳоли гуруҳларининг қайси бири кутилмаган инфляциядан ҳаммадан кўп талофот кўради.

А) ишлаб чиқарувчилар;

В) облигация сотиб олганлар;

С) қарз олувчилар;

Д) фермерлар.

21. Сиз дўконга келиб, уч (ҳар бири 330 мл) банка апельсин шарбатини сотиб олдингиз. Сиз дўкончи билан...

А) акцияларда

В) олгинда

С) чек ёзиб

Д) сўт ёзиб

... ҳисоб-китоб қилишингиз мумкин.

22. Биз Сизни муваффақиятли амалга оширилган тижорат лойиҳаси билан табриклашдан хурсандмиз! Айтингчи, сиз олинган даромадни қандай тақсимлайсиз?

А) Лойиҳани амалга ошириш учун олинган ссудани қайтараман.

В) Ҳамма лойиҳа қатнашчиларининг улушини тўлайман.

С) Бу менинг шахсий пулларим ва мен уларни ўз хурсандчилигимга сарфлайман.

Д) Ҳамма пулларни янги лойиҳани амалга ошириш учун йўналтираман.

23. Давлат раҳбарининг буйруғида айтилганки кейин-

ги кўрсатмаларга қадар мамлакатда барча кўринишдаги банк операциялари тўхтатилади. Бундай усул...

- A) анъанавий
- B) бозор
- C) буйруқбозликка асосланган
- D) аралаш

... тизимга мансуб.

24. Агар сизнинг йиллик даромадингиз 50% га, сиз сотиб оладиган маҳсулотлар нархи эса 100% га ортса, у ҳолда сизнинг...

- A) реал даромадингиз усган;
- B) реал даромадингиз камайган;
- C) номинал даромадингиз пасайган;
- D) реал даромадингизда бу уз аксини топмаган.

25. Яшаш даражасини ифодаловчи энг яхши кўрсаткични танланг:

- A) аҳолининг пул даромади;
- B) аҳоли жон бошига реал даромад;
- C) ишсизлар даражаси;
- D) инфляция суръатлари.

26. Агар инфляция суръати ойига 50% булиб, шу даврда иш ҳақи 1,5 марта ортган булса, реал даромадларнинг узгаришини аниқланг.

- A) узгармайди;
- B) ортади;
- C) камаяди;
- D) аниқлаб булмайд.

27. Мамлакатнинг миллий бойлиги — бу...

A) мамлакат эгалик қилган барча нарсаларнинг баҳоси: ўрмонлар, дарёлар, далалар, колониялар, бошқариладиган территориялар, фойдали қазилма бойликлар, фабрикалар, заводлар ва фуқароларнинг мол-мулклари.

B) барча ишлаб чиқариш омилларининг баҳоси;

C) ҳар бир ривожланиш босқичида мамлакат эгалик қилган барча маданий бойликлар мажмуаси;

D) унинг олтин захираси.

28. Америкалик уз отпускасини Олмонияда утказишга қарор қилди. Қайси йили бу унга энг фойдасиз бўлади?

Валюта номи	1-йил	2-йил	3-йил	4-йил
Немис маркаси	0,40	0,30	0,50	0,45

АҚШ долларига нисбатан хорижий валюталар курси

- А) 1-йилда
- В) 2-йилда
- С) 3-йилда;
- Д) 4-йилда.

29. Нима учун бозорда ва бошқа жойларда «ангипшвона» уйини маҳаллий ҳокимият органлари томонидан тақиқланади, шу билан бирга казино ва лотерея уйнашга рухсат берилган?

- А) Чунки «ангипшвонада» ноҳақ уйнашади;
- В) Чунки уйин утказишга мулжалланмаган жойларда уйнаш жамоатчилик тартибини бузади;
- С) Чунки «ангипшвоначилар» давлатга солиқ тўламайди;
- Д) Ҳукумат қимор уйинларига истисно тариқасида, ташкилотчилар белгиланган уйин утказиш тартиб қоидаларига қатъий амал қилганда, лицензия бўйича рухсат беради.

30. Биз яхши курадиган детектив фильмларда қаҳрамонлар «хуфия иқтисодиёт» ишбилармонлари билан курашади, баъзилари йуқ қилтингани билан бошқалари яна пайдо була беради, сабаби...

- А) жамият манфаатларини ҳимоя қилувчи қонунлар мукамал эмас;
- В) яширин бизнеснинг фойдаси жуда катта;
- С) хуфия иқтисодиёт маҳсулот ва хизматларга бўлган маълум талабни қондиради;
- Д) жамиятнинг ресурслари ҳар бир муайян вақтда чегараланган.

### 11-синф олимпиада масалалари

1. Агар нарх 10% га камайиб, фойда 8% га ортган бўлса, талабнинг эгилувчанлигини аниқласа бўладими?

2. Оддий назарий ҳолатни таҳлил қилинг: айтайлик талаб ва таклиф функциялари қуйидагича

$$Q_d = 100 - P \text{ ва } Q_s = 2 \cdot P - 50 \text{ (минг донада)}$$

булсин. Сотишга 10% ли солиқ жорий қилиш нимага олиб келади?

3. Икки мажбурият бор:

91 млн. сўм — 4 ойдан кейин тулаш шарти билан;

96 млн. сўм — 9 ойдан кейин тулаш шарти билан.

Оддий банкнинг қандай ставкасида улар тенг кучли бўлади?

### 11-синф олимпиада тестлари

1. Монополист томонидан нархнинг 4000 сўмдан 3000 сўм туширилиши, сотиш ҳажмининг 3000 донадан 4000 донага ортишга олиб келди. Бошқа шартлар бир хил бўлганда фирма фойдаси

A) ортади;

B) камаяди;

C) узгармай қолади;

D) камайиши ҳам, усиши ҳам ёки бўлмаса узгармай қолиши ҳам мумкин.

2. Товар таклиф миқдори — бу:

A) ишлаб чиқарувчилар муайян нархда сотадиган маҳсулотлари миқдори;

B) ишлаб чиқарувчи маҳсулотни муайян нархда сотганда олиши мумкин бўлган максимал даромад;

C) таклифнинг нархга боғлиқлиги;

D) ишлаб чиқарувчи муайян нархда сотувга чиқаришни хоҳлайдиган ва бунга имконияти бор товарлар миқдори.

3. Бизнинг замондош учун инфляция тушунчаси яқин ва тушунарли. Биз уйлаймизки, сизга қуйидаги келтирилган даволар ичидан тўғрисини топиш энгил бўлади:

A) инфляция турмушнинг оғирлашувига олиб келади;

B) инфляция аҳолининг сотиб олиш қобилиятини пасайишига эквивалент;

C) дефляция бу — пул қадрсизлиги;

- D) пул йуқ бўлса инфляция бўлиши мумкин эмас.
4. Ривожланаётган камбағал мамлакат иқтисодий ўсишини таъминлаш учун...
- A) капитал маблағларни ошириши
  - B) солиқни камайтириб, истеъмолни ошириши
  - C) хўжалик юритишнинг бозор системасидан фойдаланиши
  - D) марказий режалаштиришдан фойдаланиши ... зарур.
5. Мамлакатнинг барча ресурслари тўла фойдаланилганда илмий-техникавий ривожланиш йуқ бўлганда, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқаришни ошириш;
- A) янги майдонларни узоқтирилганда мумкин;
  - B) мумкин эмас;
  - C) қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган нархни оширганда мумкин;
  - D) бошқа маҳсулотни ишлаб чиқаришни камайтирганда мумкин.
6. Талаб қонуни тасдиқлайдики, одатда:
- A) талаб тақлифнинг ўзгаришларига беглик;
  - B) талаб миқдори нарх ва тақлиф миқдори билан аниқланади;
  - C) маҳсулот нархи қанча юқори бўлса, талаб миқдори шунча кам бўлади;
  - D) талаб миқдори нархга тесқари пропорционал.
7. Инфляция шароитида давлат оладиган солиқлар суммасининг аҳамияти:
- A) ортади;
  - B) камайди;
  - C) ўзгармайди;
  - D) инфляция билан ҳеч қандай боғланмаган.
8. Ялпи (умумий) ички маҳсулот — бу барча...
- A) реализация қилинган;
  - B) истеъмол қилинган;
  - C) ишлаб чиқарилган;
  - D) мамлакатда бир йилда туланган ... маҳсулот ва хизматлар нархлар йигиндиси.
9. Агар нефть ишлаб чиқарувчи мамлакатлар қартели тарқаса, қуйидаги ўзгаришлар кутилади:
- A) нефть ишлаб чиқариш ва унинг нархи ортади,

сабаби, мажбуриятлар билан боғлаб қуйилмаган нефть ишлаб чиқарувчи мамлакатлар, фақат ўз фойдаларини уйлаб ҳаракат қилишади.

В) кумирнинг жаҳон нархи ортади;

С) нефть экспортчи сифатида Россия зарар куради;

Д) нефть ишлаб чиқариш қисқаради, унинг нархи эса кўтарилади, чунки нефтьга талаб эгилувчан эмас.

10. Корхонани бошқаришга ким кўпроқ таъсир уткази?

А) Оддий акциялар эгалари.

В) Илтифатли акция эгалари.

С) Улар ҳам бошқалар ҳам бир хил таъсирга эга.

Д) Улар ҳам бошқалар ҳам корхонани бошқаришга ҳеч қандай таъсир утказмайд.

11. Атроф муҳитнинг ифлосланиши билан курашда қуйидаги усулларнинг қайси бири иқтисодий нуктадан назардан энг самарали?

А) Қўшимча фойда, қўшимча зарардан олтинчи бўлиб турар экан табиатни қўриқлаш тадбирларида ажратиладиган капитал маблағларни ошира бориш.

В) Ифлосланган атроф-муҳит зарарини қисқартиришга йўналтирилган ҳар қандай фаолиятни рағбатлантиришга шароит яратиш.

С) Атроф муҳитга зарар келтирувчи таъкилотлар раҳбар ходимларига солинадиган жарималарнинг таъсирчан системасини қўллаш.

Д) Бутун инсониятнинг урни тўлдирилмайдиган бойлиги, ишлаб чиқаришнинг асосий чекланган омили ҳисобланувчи табиатга, қилинаётган зарарни камайтириш учун барча мумкин бўлган ресурслардан фойдаланиш.

12. Кофега импорт божи 65% га ортди. Натижада, биринчи навбатда...

А) талаб камайд;

В) таклиф қиймати ортди;

С) харажатларнинг кутарилиши сабабли таклифлар қиймати камайд;

Д) талаб қиймати камайд.

13. Бугдой етказувчи Америка фермери ўз маҳсулотини бозорниқидан паст нархда сотди. Унинг ҳаракати...

- A) бугдойнинг бозор нарhini туширади;
- B) нафақат бугдойнинг бозор нарhini туширади, балки бошқа нарсаларнинг ҳам нарhini пасайтиради;
- C) бугдойга талабни оширади;
- D) бугдой нархига амалда таъсир қилмайди.

14. Ҳайдовчи, менежер каби эркаклар касби ҳисобланувчи соҳаларда аёлларнинг камситилиши бу касблар учун қуйидагига олиб келади:

- A) талабнинг ортишига;
- B) муайян юқори иш ҳақиға;
- C) бу соҳаларда иш билан таъминланганлик даражасининг аста-секин пасайишиға;
- D) соҳаларда рақобатнинг заифлигидан, иш ҳақининг аста-секин камайишиға.

15. Фоииз ставкасининг пасайиши...

- A) кредитларға булган талабнинг ошишиға
  - B) тадбиркорларнинг активлиги сусайишиға
  - C) муомаладаги пул массасининг камайишиға
  - D) кредитларнинг қимматлашувиға
- ...олиб келади.

16. Химиявий акционерлик компаниясида нима кўпроқ меҳнат унумдорлигининг ўсишиға олиб келади?

- A) табиатни қуриқлаш тадбирларида капитал маблағлар қўйилмаларининг ўсиши;
- B) умумий капиталда айланма капитал улушининг ўсиши;
- C) Қарзға капитал олиш;
- D) Янги акциялар чиқариш.

17. Ўзбекистон уз пахтасини Латвия ёғочига айирбошлаб сотганда...

- A) иккала томон ҳам ютади;
- B) иккала томон ҳам бундан ютқазади;
- C) Ўзбекистон ютади, Латвия эса ютқазади;
- D) Ўзбекистон ютқазади, Латвия ютади.

18. АҚШда нефть конларини топиш ва жиҳозлашнинг бошланғич босқичида юзлаб майда хўжайинлар уз ерларида нефть минораларини урнатиб, нефть ола бошлашган. Ҳозирги вақтда нефть қазини монополлаштирилиб, АҚШ территориясидаги кўпчилик нефть қудуқларининг фаолияти тўхтатилган. Мамлакатни

ривожлантириш учун қайси бири самарали монополиями ёки рақобатми?

А) рақобат;

В) монополия;

С) монополия ва рақобат аралашмаси;

Д) ишлаб чиқаришнинг давлат томонидан тартибга солиниши.

19. Газета маълум қилади: «Қанд ишлаб чиқарувчилар монополияси синдирилди. Уни бир нечта рақобатдош фирмалар олди». Агар бу ҳақиқатдан тўғри бўлса, кутиш мумкинки қанд ишлаб чиқарувчилар...

А) ишлаб чиқаришнинг ҳажмини ортиради ва нархларни пасайтиради;

В) ишлаб чиқаришни қисқартиради ва нархларни оширади;

С) кўпроқ ишлаб чиқариш воситаларидан фойдаланишади ва кам ишчилар ёллайди;

Д) кам ишлаб чиқариш воситаларидан фойдаланишади ва кам ишчилар ёллайди.

20. Агар сиз «Wildegts & Blasters» корпорацияси нархларни оширади, тармоқнинг қолган корхоналарига унинг орқасидан бориш тавсия қилинади» деган миллионни курсангиз, бу билдирадигани «Wildegts & Blasters» корпорацияси шундай тармоқда фаолият курсатар экан-ки, у ерда:

А) сотувчилар оз;

В) сотувчилар кўп;

С) харидорлар кўп;

Д) тула тартибга солиниб турилади.

21. Давлат билан мафия уртасида наркотик моддалар ва спиртли ичимликлар ишлаб чиқариш ва сотиш ҳуқуқига эга бўлиш борасида доим зиддиятлар чиқиб туради. Уларнинг сабаби...

А) бу бизнеснинг даромадлилиги;

В) бу бозорда монополия учун кураш;

С) шахсий манфаатларини кўзлаб ҳаракат қилувчи мафияга қарши бутун жамият манфаатларини амалга оширишга йўналтирилган давлат ҳаракатларида;

Д) бу гуруҳдан давлатнинг жамият фойдаси учун, мафиянинг эса жамият зарарига фойдаланишида.

22. Давлат уз бюджети учун маблағни барча корхо-



налар ва фуқаролардан солиқлар ундириш ҳисобига олади. У бюджетга шу маблағни бир неча йирик корхоналар фойдасидан олиб, қолганлардан солиқ олишни бекор қилиши мумкин-ми?

А) Бекор қила олмайди, сабаби бу маблағни бир неча корхоналар фойдасидан йиғиб булмайди.

В) Бекор қилиши мумкин, лекин унда кўзда тутилаётган корхоналар ҳамма фойдасини бериб, нормал ишлаб олмайдилар бу эса фойдасиздир.

С) Мумкин, лекин бошқа фирмалар билан бир хил булмаган шароитга тушиб қоладиган булгандан кейин, кўзда тутилаётган корхоналар жамоаси бу йўлдан боришмайди;

Д) Бекор қила олмайди, чунки солиқнинг функциялари фақат давлат бюджетини шакллантиришдан иборат эмас.

23. Жаҳон савдосида товарлар биржасининг роли нимадан иборат?

А) Улар асосий жаҳон товар оборотини таъминлайди.

В) Биржалар муҳим жаҳон товарлари мувозанат нархини белгилаб беради.

С) Биржалар жаҳон иқтисодиётининг энг самарали сектор (булим)ларига пулларнинг оқишини таъминлайди.

Д) Биржалар жаҳон савдосидаги ҳар хил бозорларнинг аҳволи ва ривожланиши ҳақида маълумотлар тақдим этади.

24. Фирмада ишлаб чиқариш харажатлари...

А) иш ҳақлари, машиналар баҳоси, материаллар баҳоси, қопланма харажатлар

В) солиқлар, иш ҳақлари, амортизацион чегирмалар, тадбиркорлик даромади

С) кредит буйича фоизлар, иш ҳақлари, фойдага солиқ, амортизацион чегирмалар

Д) командировка харажатлари, материаллар баҳоси, фойдага солиқ, даромад солиғи  
...дан йиғилади.

25. Саноатнинг айрим тармоқларига камомад ҳомашедан фойдаланишга имтиёзли ҳуқуқ бериш тажрибаси кўп нарсани ўз ичига олган жадаллаштирилган иқтисодий усулга олиб келди. Бу натижада...

A) анъанавий

B) бозор

C) буйруқбозликка асосланган

D) протекционистик (бирор давлатнинг уз миллий иқтисодиётини чет эл рақобатидан ҳимоя қилишга қаратилган иқтисодий сиёсати)

... иқтисодий тизимини тавсифлайди.

26. Америка бизнеси оладиган даромаднинг куп қисми...

A) иш ҳақи

B) рента ва фойза

C) фойда

D) солиқ

...га тўғри келмоқда.

27. Давлат баъзи «жамият товарларини» (масалан, миллий муҳофаа) таъминлаши керак, сабаби...

A) жамиятнинг алоҳида аъзоси «жамият товарларидан» ҳеч қандай наф курмайди;

B) қачон бирор «жамият товарларидан» фойдаланса, бошқаларга кам тегади;

C) хусусий бизнес ҳукуматга хизмат курсатишни сқтирмайди;

D) «жамият товарлари» учун тўламаганларни, улардан фойдаланиш имкониятидан маҳрум қилиш керак эмас.

28. Нафақа фондларига корхоналар фойдасининг қисми эмас (улар кўпинча давлатга тегишли бўлса ҳам), балки иш ҳақи қисми чегирилиб қолинади, сабаби...

A) алоҳида корхоналарга ҳеч қандай алоқаси йук хусусий нафақа фондлари бор;

B) Нафақа фонди маблағлари тула жамият эмас, балки хусусий шахслар томонидан истеъмол қилинади;

C) Фойдадан чегириб қолиш ишлаб чиқаришдан жуда катта маблағни ажратиб олади, бу эса иқтисодий томондан бефойдадир;

D) Нафақа фонди маблағларни фақат хусусий шахслар манфаати учун ташкил қилинади.

29. Агар мамлакат парламенти давлат бюджетини катта камомад билан тасдиқлаган бўлса, бу шунин билдирадики, ижтимоий истеъмол фондлари...

- A) қисқартрилади;
- B) ўсади;
- C) таъминланмайдиган пуллар эмиссияси ҳисобига молиялаштирилади;

D) юқори иқтисодий мақсадга мувофиқлик билан фойдаланила бошланади.

30. Давлат бюджетининг камомати мавжуд булади, агар...

- A) давлат харажатлари даромадларидан ортиқ булса;
- B) давлат харажатлари ортиб кетса;
- C) давлат қарзи қисқарса;
- D) солиқлар камайса.

31. Жаҳон валюта тизими узоқ вақт давомнда валюталар нисбатини улардаги олтин миқдори орқали аниқлайди. Ҳозирги вақтда валюталар курси қандай аниқланади?

A) Жаҳон савдосида иштирок этиш даражасига боғлиқ равишда.

B) Ҳар хил мамлакатлар иқтисодий аҳволига боғлиқ равишда.

C) Жаҳон валюта бозорларидаги талаб ва таклиф тебранишларига боғлиқ равишда.

D) Етакчи давлатлар ҳукуматлари эркин конвертлаштирилувчан валютага ўрнатилган курслари бўйича.

32. Мамлакатда четдан импорт автомобиллар олиб келишга навбатдаги янги божхона божлари (пошлина) киритилди. Бу...

- A) либерализация
- B) протекционизм
- C) монетаризм
- D) экспансионизм

... сиёсатиға мисол булади.

33. Давлат савдо балансининг камомати мавжуд булади, агар...

A) у четга товарларни юқори нархларга сотиб, четдан паст нархларда сотиб олса;

B) у четдан товарларни юқори нархларда сотиб олиб, четга паст нархларга сотса;

C) у четга куп капитал қўйиб, у еқдан кам олиб кирса;

D) давлат харажатлари солиқ тушумларидан юқори булса.

34. Экологик мониторинг — бу...

- A) муҳитнинг аҳволини кузатиш;
- B) экологик ҳалокатга мубтало бўлган ер тасвири;
- C) альтернатив харажатларни баҳолаш тизими;
- D) давлат экология хизмати.

35. Агар ойига инфляция суръати 50% бўлганда номинал даромад икки ойда 2 марта устан бўлса, реал даромадларнинг узгаришини аниқланг:

- A) узгармади;
- B) кутарилди;
- C) пасайди;
- D) аниқлаш мумкин эмас.

## Умумий такрорлаш учун топшириқлар ва топишмоқлар

Ушбу муаммоларнинг иқтисодий боисини топинг

1. Нима учун китлар борган сари камайиб кетмоқда-ю, товук ва қўйлар тобора купайиб бормоқда?
2. Нима учун Ўзбекистонда осмонунар иморатлар деярли қурилмайди?
3. Қандай қилиб товукни квадрат тухум туғишга мажбур қилиш мумкин?
4. Нима учун Ўзбекистонлик оғ қолса, биринчи навбатда нон қидиради-ю, Америкалик эса сок ва бигмак қидиради?

### Билимдонларга топшириқ

1. Дуненинг буюк иқтисодчиларини (хронологик тартибда) санаб беринг.
2. Иқтисодиёт соҳасида Нобель мукофоти совриндорларини айтинг.
3. Энг оммавий ва дунёда кенг тарқалган «Иқтисодиёт» дарслигини муаллифи ким?
4. А. Смитнинг «Мен ҳеч қачон жамият фойдаси учун савдо қилувчилар муваффақият қозонганини эшитмаганман» иборасини шарҳлаб беринг.
5. Ишлаб чиқариш ва истеъмол соҳасида «Нима?», «Қандай?», «Ким учун?» саволлари турли хил иқтисодий тизимларда турлича ҳал этилади. Шу саволлар
  - сизнинг оилангизда;
  - сизнинг мактабингизда;
  - бизнинг мамлакатимизда қандай ҳал қилинади?
6. Қонун йули билан паст даражада нарх белгилаш ушбу масалаларни ечишга қандай таъсир этади:
  - социал адолат муаммоларини ҳал этиш;
  - тақчилликни, чайқовчиликни, махфий иқтисодни бартараф этиш
7. Иқтисодиётимизда антимонопол қонунларнинг жаҳон тажрибасини тадбиқ этиш буйича қандай тақлифингиз бор?

8. Ишлаб чиқариш низомларини ҳал этишда нима муҳимроқ — қатъийликми ёки муросасозликми?

9. Маҳсулотни янгилаш нима учун зарур?

### Иқтисодий билим даражасини текшириш учун вазифалар

1. Сизнинг тижорат ёки омонат банкларида жамғармангиз (депозитларингиз) борми? Сиз пулларингизни бундай муассасаларга қўйганингиздан кейин улар билан нима рўй беради?

2. Инфляция (пул қадрсизланиши) манбаининг уч кил имконияти мавжуд:

— муомаладаги пул миқдорини ошириш;

— муомала тезлигини ошириш;

— мавжуд миллий маҳсулотларни камайтириши.

Мамлакатимиздаги ҳолатларни таҳлил этиб, инфляциянинг ҳар бир манбаига мисоллар келтиринг.

3. Ўз пулларингизни харажат қилишда инфляцияни қай даражада ҳисобга оласиз? Инфляция пулдан нарх ўлчови сифатида ёки жамғарма воситаси сифатида фойдаланишга таъсир этадими?

Агар сиз нарх ўлчови ёки жамғарма воситаси сифатида расмий пулдан бошқа бирор нарсадан фойдаланган бўлсангиз, нега шундай қилганингизни изоҳлаб беринг.

4. Ҳозирги пайтдаги инфляция даражасига баҳо бера оласизми? Инфляциянинг нархга таъсир этиш механизмини кўрсатинг. Балки улар бир-бирига таъсир қилмас?

5. Бу йил сиз инфляциянинг қандай суръатини кутаяпсиз? Сизнинг фикрингиз ўтган йил тажрибаси билан қандай боғланган? Бўлажак инфляция суръат буйича сизнинг фикрингизга иқтисодий прогноз ва сиёсий шарҳлар қандай таъсир этади?

6. Кичик корхона ёки хусусий корхона очиш учун нималар қилиш керак? Иш режасини тузинг.

7. Қачон корхона маҳсулотининг нархини тўғри, қутилган даромадни эса кафолатланган дейиш мумкин?

8. Оилангиздаги узок фойдаланиладиган истеъмол

товарларининг баҳоси ҳозирги нархларда қандай? Ойлангизда қимматбаҳо қогозлар ва кучмас мулк борми? Ҳаётингиз сугурта қилинганми? Сизнинг моддий бойликларингиз вақт утиши билан узғариб турадими? Нега? Узғариш сабаблари қандай?

9. Сизнинг пулга булган шахсий талабингиз ўзингизнинг даромадингиз билан барқарор боғланганми? Нега?

10. Арзон хом-ашё ҳамма вақт ҳам фойдали бўлавермайди деган тасдиққа қўшилмасизми? Жавобингизни аниқ мисоллар билан асослаб беринг.

11. Ўз маҳсулотини сотишда унинг нархини туғри аниқлаш учун тadbиркор қандай маълумотларга эга бўлиши керак? Агар нархлар ҳаддан ташқари юқори ёки паст бўлса нима бўлади?

12. «Истеъмол савати» тушунчасига нималар киряди? Унинг барпо этилишига қандай факторлар таъсир этади ва унинг миқдори нимага боғлиқ бўлади?

13. Агар сиз фирма президенти булсангиз буюртмачи ва харидорлар билан қандай алоқа уриятган булар эдингиз?

14. Муваффақиятли тadbиркорлик учун нима қатъий кафолат була олади?

### Тоғлишмоқлар

1. Адам Смит парадокси «Нима учун ҳаёт учун энг зарур ва усиз яшаб бўлмайдиган сув жуда ҳам паст нархда булгани ҳолда мутлақо кераксиз булган олмослар жуда ҳам юқори нархларга эга».

2. Нима учун собиқ Иттифоқда хонадонлар ичига яхши қаралгани ҳолда, уйларнинг ташқи кўриниши ҳақида ҳеч ким қайгурмаган?

3. Бир вақтлар Амстердамда шундай лойиҳа кент муҳокама қилинган эдики, унга кўра шаҳарда оқ рангга бўялган камиди 5000 та бепул жамоат велосипедлари бўлиши керак эди. Голландияда «велосипед маданияти» юқори даражада, шунинг учун бундай тизимни жорий қилиш унчалик кўп харажат талаб қилмайди. Шундай қилиб, кўпшаб шаҳар муаммоларини ҳал қилиш мумкин буларди, шаҳарликлар ҳам ман-

қўрадилар. Лекин лойиҳа шундайлигича қолиб кетди. Нима учун?

4. Нима учун навбат кутишда кексалар кўпроқ, ёшлар эса жуда ҳам кам турадилар?

5. Ҳамдустлик мамлакатларининг куплаб шаҳарларида жамоат транспорти бепул бўлди. Нима учун йўловчилар сони амалда узгармади? «Бепул» жамоат транспортига ким пул тўлайди.

6. Нима учун ҳамдустлик мамлакатларидаги банклар қарз (ссуда) беришда воситачилик фаолият билан шуғулланиб, кўпроқ фойда оладиган ва катта процентлар тўлашга рози бўладиган тижоратчи тузилмалардан кўра давлат корхоналарини афзал кўрадилар.

7. Нима учун Европа магазинларида норасмий ишлаб чиқаришган ва етакчи фирмалар маркаси билан сотилаётган қалбаки товарлар савдоси туфайли, у ерда ишсизлар сони ортади?

8. Нима учун қора икра нархи пасаймоқда, ахир, мутахассисларнинг тасдиқлашича, Каспий денгизи ҳавзаларидаги икра захираси 5—10 йилга етади, ҳолос?

9. 1992—1993 йилларда баъзи китоб магазинлари куплаб китобларни (100 ва ундан ортиқ нусхада) чакана нархдан юқори баҳоларда сотганликларини нима билан тушунтириб берасиз?

10. Нима учун 1992 йилдан бошлаб ҳамдустлик мамлакатларида картошка экиш купайиб кетди?

11. Нима учун Финляндияда банан ва апельсинлар картошкага қараганда арзонроқ?

12. Нима учун айнан бир хил хизматларнинг нархлари ҳар хил қабул қилинади? Баъзан харажатлари исрофгарчилик билан қилинган хизматлар текиндай қабул қилинса, худди шундай ўртача нархдаги хизматлар нархи қимматга ўхшаб кўринади?

13. Америка Қўшма Штатларида импорт қилинаётган товарлар учун божни камайтириш ҳатто бошқа мамлакат бундай қилишни хоҳламасалар ҳам фойдали бўлиши мумкин. Нима учун?

14. Нега баъзи ҳамдустлик мамлакатларида ишлаб чиқаришнинг режалаштирилганидан кескин камайиб кетишга, оммавий равишда даромадларни яшириш ва



солиқ тўламасликка қарамасдан 1992—1993 йилларда бюджетнинг даромад қисми асосан бажарилди?

15. Германияда ҳар куни роппа-роса соат 18.30 да ҳамма магазинлар ёпилади. Шанба кунлари бундан ҳам эртароқ соат 13.00 да беркитилади. Бу харидорларга ноқулайлик туғдиради. Ҳамма магазинларнинг бир вақтда беркитилиш ҳолатини ўзгартиришга бўлган уринишлар зое кетди. Бундай мантиқсизликка ўқшаб кўринган ҳолатни қандай тушунтириш мумкин: ахир магазинларнинг узоқ муддат, масалан кечаю-кундуз очик бўлиши харидорга ҳам, сотувчига ҳам фойдали эмасми?

# ЕЧИМЛАР, ЕЧИШ ЙУЛЛАРИ ЕКИ ЖАВОБЛАР

## І Қ И С М

### 1- б о б

50. Ишга нисда боришнинг салбий натижаларини таҳлил қилинг ва уларни ижобий натижалар билан таққосланг.

51. Ҳар хил ҳаваскор боғбон жамият қизиқишларини уйламас-тин ҳаракат қилган бўлсада жамланган моддий бойликлар жамият қизиқишлари учун хизмат қилиши мумкин.

52. а) муомала воситаси; б) жамгарма воситаси; в) нарх улчови.

53. Тавсия қилинган мисолларни умумлаштирувчи иқтисодий таърифини айтишга ҳаракат қилинг. Асосий нарсани: чекланган ресурслар дунёсида танлаш муаммосини эсдан чиқарманг.

54. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги нима? Буни икки тур маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхона мисолида кўрайлик. Бу чизиқ шундай (q, p) нуқталардан ташкил топган бўладики, бу ерда корхона шу икки маҳсулотни ишлаб чиқаришга ажратган ҳамма маблағларини (ресурсларини) сарфлаганда бир тур маҳсулотдан p лена иккинчи тур маҳсулотдан q донга ишлаб чиқарали.

«С» нуқтадан «Н» нуқтага кўчиш, ресурсларнинг тулиқсиз бандлиги томонга кўчишини билдиради. Тулиқ бандлик ҳолатига маҳсулотларнинг бирортасини еки иккитасини ҳам кўпроқ ишлаб чиқариш билан қайтиш мумкин. «М» нуқта берилган ишлаб чиқариш ресурслари ҳажми (кулами)да «эришиб бўлмастикни» ифодалайди.

55. «А» нуқта келажакдаги товарлар фойдасига танлашни ифода-лайди. «В» нуқта эса — ҳозирги кун маҳсулотлари фойдаеига. Келажакдаги иқтисодий юксалишга ҳозирги талабларнинг баъзиларидан воз кечиш ҳисобига эришилади.

56. Илмий-техникавий юксалиш ишлаб чиқариш чизигига кен-тайтирилган таъсир кўрсатади (унг томонга сўлжиш).

57. Илмий-техникавий юксалишнинг иккала маҳсулотни ва ҳар бир маҳсулотни алоҳида ишлаб чиқаришга, ташқи савдо-сотиққа, инвестиция ва истеъмол (фойдаланиш) нисбатининг ўзгаришига, қулай ва ноқулай иқтисодий ўзгаришга, қулай ва ноқулай иқтисодий ҳолатлар ва бошқаларга таъсирини кўриб чиқинг.

58. Олтин стандартни еқлаб чиқишларнинг ҳаммаси, биринчи навбатда, унинг тарафдорларининг давлат органларига бўлган ишонч-сизликлари билан тушунирилади. Улар келтириладиган далиллар, шу ишончсизликлар оқибати. Олтин стандартга қайтишни назарий жи-

ҳатдан амалга ошириш мумкин, лекин амалий жиҳатдан мумкин эмас, аниқроғи замонавий пул муносабатларини ҳисобга олinsa, мақсадга мувофиқ эмас.

59. Замонавий пулларнинг ҳақиқий қадр-қиймати олтин билан таъминланганлик эмас, балки узларининг функцияларини бажариш қобилияти билан аниқланади.

60. А 61. Д 62. В 63. С 64. В 65. Д 66. С 67. С 68. Д 69. В 70. 71. С 72. Д 73. С 74. Д

78. Энига: 1) бартер; 2) даромад; 3) товар;

Бўйига: 1) тармоқ.

79. Энига. 1) микроиктисодиёт; 5) даромад; 7) лаж; 8) олтин;

Бўйига: 2) макроиктисодиёт; 3) тармоқ; 4) бартер; 5) дукон; 6) динор.

## 2 - б о б

47. Одатда узлуксиз (аста-секин) динамикада талаб қондирилса мақсадга мувофиқроқ бўлади.

48. Чунки, бу тармоқларнинг мақсулотлари юқобий экстернлаш натижасида бутун жамият манфаатларига хизмат қилиши мумкин.

49. 2.4.-расм. Бозор ва талаб катталиклари уртасидаги тесқари пропорционал боғлиқлик;

2.5.-расм. а) Унг томонга узғарса даромадларнинг ўсишини билдиради;

Чап томонга узғарса даромадларнинг камийишини билдиради;

б) Унг томонга узғарса инфляциянинг кучайиши кутилади;

Чап томонга узғарса инфляциянинг пасайиши кутилади;

50. Нарх ва товарлар тақлифи уртасидаги тўғри пропорционал боғлиқлик (2.6.-расм).

51.  $S_1$  чизиқнинг чап томонга силжиши — ишлаб чиқариш омишларнинг қимматлашувини билдиради;

$S_1$  чизиқнинг унг томонга силжиши — бу омишларнинг арзонлашувини билдиради.

$S_1$  чизиқнинг унг томонга силжиши — меҳнат унумдорлигини ўстирувчи янги технологияни қўлланганлигини билдиради.

$S_1$  чизиқнинг чап томонга силжишида — инфляциянинг кучайиши кутилади.

52. 1) E нуқта талаб билан тақлифнинг устма-уст тушиши;

2) KL — ортиқча ишлаб чиқариш;

3) MN — товар тақчиллиги;

4) E нуқта иқтисодий мувозанат ҳолатида бўлади.

5) Ишлаб чиқариш омишларининг ўз эгалари томонидан бошқарилиш эркинлиги; ресурслар оқиб келиши эркинлиги; нархлар шаклланиши эркинлиги ва бошқалар.

6) Мувозанат нархлар фақат эркин нарх шаклландатгина қарор топishi мумкин.

53. Талаб чизигининг унғ томонга силжиши (бошқа шароитлар бир хил бўлганда) мувозанатлашган нархларнинг юқорироқ даражага ярилишига ( $P_1$  дан юқори) олиб келади.

54. Таклиф зигининг чап томонга силжиши (бошқа шароитлар бир хил бўлганда) мувозанатлашган нархнинг юқорироқ даражага ярилишига ( $P_1$  дан юқори) олиб келади.

55. Агар компонент — товарнинг нархи узгарса, у ҳолда қарама-қарши йуналишда таҳлил қилинаётган товарга бўлган талаб узгаради, лекин умумий қонуният мавжуд; масалан, шакар нархи ошганда, мевага бўлган талаб камаяди.

56. Бу савол тақсимлаш соҳасининг хилма-хиллиги нуқтаи назаридан қаралсин.

57. 1. Бозорни савдо нуқтаси тушунчасига алмаштириш мумкин эмас. Бозор — ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчилар орасидаги нархларнинг «уз-узидан юзага келадиган тартиби» асосида марказлашмаган ҳолда шаклланадиган узаро алоқаларининг узига хос шакли (куриниши).

2. Бирорта мутахассис меҳнатига талабнинг камайиши мос товарларни ишлаб чиқариш қисқариб, капиталнинг бошқа соҳаларига олиб кетишини билдиради.

3. Товар ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар; капитал нозу-несъматларни сотувчилар ва харидорлар; кредиторлар (кредит берувчилар) ва қарздорлар; ёловчи ва ёланма ишчилар ва ҳоказолар.

58. 1 — марксистик мактаб; 2 — неоклассик; а) қиймат меҳнат билан ва фақат меҳнат билан яратилади (К. Маркс); қиймат (нарх)га меҳнатсиз яратилган товар ҳам эга бўлиши мумкин (неоклассиклар); б) товар қийматини яратишда асосий роль ишлаб чиқаришга мансуб, айирбошлаш доираси эса — иккаламчи, унда ишлаб чиқаришда яратилган қиймат фақат номоён бўлади (марксистик нуқтаи назар); в) товарнинг қийматини аниқлашда айирбошлаш доираси ҳал қилувчи роль уйнайди (неоклассиклар); г) биринчи қонунда ноёблик қонуни умуман эътиборга олинмайди; иккинчисида — товар, меҳнат билан яратилган ёки яратилмаган бўлишидан қатъий назар, фақат чекланган миқдорда мавжуд бўлган нозу-несъмат бўлиши мумкин; д) неоклассик мактабда талабнинг ижтимоий эурлиги товарнинг қийматини шакллантиради; марксистик таърифда товар қийматини шакллантирувчи бундай омил ижтимоий ишлаб чиқариш ҳисобланади.

59. С 60. Д 61. Д 62. А 63. С 64. А 65. С 66. В 67. С 68. В 69. Д 70. Д 71. Д 72. В

74. Бойларда талаб чизиги тикроқ бўлади.

75. Ҳа, сиз уз товарингиз нархини пасайтиришингиз мумкин, бироқ мураккаблашган бозор нархини узгартириш сизнинг ихтиё-

рингида эмас. Сиз ўз товарингиз нархини бироз пасайтириб, уни кўпроқ миқдорда сотишингиз мумкин, лекин товарингиз нархини бозор нархидан юқорироққа кўтарсангиз ҳеч нарсага сота олмайсиз.

79. Энига: 2) нарх; 3) талаб; 4) бозор;

Бўйига: 1) рақобат; 5) бартер.

80. Энига: 1) бриллиант; 2) талаб; 3) рақобат; 4) Тикко; 5) офис;

Бўйига: 1) бартер; 6) бизнес.

### 3 - б о б

30. Албатта, одамларнинг туғулишидан мавжуд бўлган меҳнат қилишга қобилияти, имконияти унинг шахсий, индивидуал мулк объекти ҳисобланади; йўқ, масалан масжид мулк лекин битта шахсники эмас; Ойлангиз ҳамма аъзолари биргаликда тенг ёки улушли асосда оила мулкига эгаллик қиладилар; мамлакат миллий бойлигининг бир қисмига халқ мулкдор сифатида иштирок этади.

31. Йўқ албатта, масалан, осмон, юлдузлар, қуёш ҳеч кимники эмас ва мулк ҳисобланмайди; у албатта кимникидир бўлиши керак.

32. Мулк шакллари деб аввало шу мулкнинг эгаси ким эканлиги билан белгиланадиган турларига айтилади. Мулк шакли турли хил мулк объектларини табиатнинг қандайдир битта, ягона умумий субъектига — одамга, оилага, гуруҳга, жамоага ва шу қабилага тегишли эканлигини аниқлатади; Масалан: шахсий, оилавий, гуруҳий жамоа, территориял, халқ мулки шакллари. Баъзан мулк шакллари ни икки турга — хусусий ва давлат мулки шаклига ажратилади, бунларни урганишни осонлаштиради, амалиётда эътибор топан, кўтарқалган.

33. Шахсий ва хусусий мулклар фарқидан келиб чиқиб жавоб бериш керак. Хусусий мулк деб иқтисодий жараёнларга таъсир кўрсатадиган асосий мулк формаси тушунилади, шахсий мулк эса кўпроқ шахсий эҳтиёжни.

35. Эгаллик қилиш — объекти ҳуқуқий жиҳатдан муайян субъектга тегишли эканлигини ифодаловчи биринчи бошланғич мулк муносабати шаклидир; бошқариш мулк объекти ва субъекти ўртасидаги муносабатларни амалга оширишнинг ашёвий, аниқ усули бўлиб субъект мулк объектини бошқариш ҳуқуқига эга бўлади; фойдаланиш-мулк объектини белгиланган мақсадга фойдаланувчининг иштиери ва хоҳишига мос равишда қўллашни аниқлатади; кўриниб турибдики мулкнинг эгаси, мулк объектини бошқарувчиси, мулкда фойдаланувчи турли одамлар ҳам бўлиши мумкин.

36. К. Маркснинг фикрича, ишчи сарф қилган меҳнатидан қўшимча қиймат деб аталган миқдорча кўпроқ бўлган қиймат билан маҳсулот яратлади. Унинг айтишича агар яшаш чикарини воситалари эгаси қўшимча қийматнинг ҳаммасини еки катта қисмини ўз фойда

нига олиб қолса, ишчи меҳнатининг эксплуатацияси бор дейиш мумкин. Баъзан ишчи уз хоҳиши билан, биров мажбур қилмасдан ҳам ишга шунча куч сарфлайдики, уз-ўзини эксплуатация қилиш содир бўлади. Бошқа ҳолларда капиталист ўзи ўзига шундай уз ишчиларига рағбат қилиши ва таваккалчилик ташвишларини олдидан амалда ишчилар уни эксплуатация қилган бўлади.

40. Мулкка эгаллик — бу мулкдорнинг бутун бир ҳуқуқлари мажмуасидир.

41. «Кенгайтирилган тартиб»га (Ф. Хайтек) асосланган хусусий мулкчилик институти айирбошлаш ва меҳнатнинг ижтимоий кенгайтирилиши кучайтириб, пировард натижада ишлаб чиқариш барча омиллари ривожланишининг юксалишига хизмат қилади.

49. Узининг шахсий манфаатларини кузлаб маҳсулот ишлаб чиқарувчи, фақат жамиятга керакли маҳсулотларни ишлаб чиқаради, шу билан у жамиятнинг равнақ топишига ёрдам беради. Ижтимоий деб ном олувчи мулкчилик амалда дефицит иқтисодиётига олиб келади, унда барча истеъмолчилар арзимаган миқдордаги маҳсулотларга бир-бирлари билан рақобатлашадилар. Бу вазият оммавий ҳасадқўйлик, газабланганлик ва адоват муҳитининг яратилишига ёрдам беради.

50. 1. Иқтисодий эркинлик шароитида хусусий мулкчилик ҳал қилувчи вазифани бажаради, сабаби у санаб утилган барча бугинлар (элементлар)нинг асосини ташкил қилади.

2. «Аралаш иқтисодиёт» юритаётган мамлакатларда давлат мулкчилиги ҳал қилувчи рол уйнайди ва «табiiий монополия» куринишига юзага чиқади.

3. «Ижтимоий мулкчилик» — бу идеологик афсона бўлиб, тоталитаризмга асосланган ижтимоий система бўлиши мумкинлигини асослашга хизмат қилади. «Оммавий» дегани амалда «кеч кимники» бўлиб, маблағлардан унумсиз фойдаланишга олиб келади.

51. В 52. Д 53. А 54. В 55. Д

57. Энига: 1) хусусийлаштириш; 2) марка; 3) иена;

Бўйига: 4) эксплуатация; 5) талаб; 6) таклиф.

58. Энига: 1) регионал; 3) биржа; 5) таклиф;

Бўйига: 2) муниципал; 4) парафирлаш.

## 4 - б о б

46. Фирма ходимларда сезиларли даражада, альтернатив имкониятлар йўқлигидан фойдаланади, бу унга меҳнат ҳақига керакли сарф-харажатни пасайтириш имконини беради.

47. Сиз таклифни қабул қилганингизда йўқотишга тугри келадиган имкониятларни ҳисобга олсангиз, бунга нафақат бошқа мумкин бўлган иш жойидаги маош, балки сиз бу ҳолда бошингиздан

кечалиган барча жисмоний ва маънавий талофатлар мажмуаси ҳам киради.

48. Бир серияли кино (1.5 соатли) куриш сиз учун уйни тозалашни қолдириш ва газеталар билан танишишни ярим соатта қисқартириш эвазига булади. Икки серияли кино (3 соатли) куриш учун сиз квартирани тозалаш ва газеталар билан танишиб чиқишдан воз кечилингизга, дарсларга тайёрланиш вақтининг бир соатта қисқартирилишига тўғри келади.

49.  $\Phi_1=1000$ ,  $\Phi_2=1500$

51. 70 сумга.

52. 2250 сум; 27000 сум; 72000 сум.

53.  $D=NM$ ,  $\Phi=(M-1-r) \cdot N$

54.  $K+(1+r) \cdot N$  сум.

55.  $\frac{100 + S}{100}$  марта

56. 60%

57.  $x^d = \frac{100 \cdot S}{r}$

58. 11

60.  $X^d = 40 \cdot (1-r)$

62. 930 сум ва 40 сум

63.  $N \cdot S + M \cdot 1 - K$

65.  $0.001 \cdot r \cdot h$

66. 0,89 ва 0,81

67.  $\frac{100 - i}{100}$

69. 41250 млн. сум

72. С

74. В

75. А

79. Энига: 2) акция; 3) ширкат; 4) касса; 5) ассигнование;

Буйига: 1) талбиркор.

80. Энига: 1) акция; 2) капитал; 3) акция; 4) бизнес; 5) шохобча; 6) реинтабеллик; 7) бюджет; 8) ширкат;

Буйига: 1) акционер.

### 5 - боб

36. Бу саволга жавоб беришда шу нарсаларни эътиборга олиш зарурки, қатор сабабларга қўра ҳамма вақт ҳам инсон ўзини рационал ҳолда тутавермайди.

37. Бу саволга жавоб беринга хуққиниң рационаллаш нуктаи назаридан ендашиш лозим.

38. С

39. С

40. С

41. В

42. С

43. Бизнинг бозорда фаолият курсатаётган менежер яна куп хис-мишларга эга бўлиши керак, масалан:

1) маҳаллий халқ урф-одатлари ва утиш даврининг ўзига хос хусусиятларини билиши;

2) урганилаётган иш қоидаларидан ихтиерий чекланишларга қат-тиқ талабчан бўлиши;

3) бизнестга сезиларли зарар келтирадиган хатоларни камайтира бориши.

44. Ҳамма нарса вақт давомнда ўзгариб тургани каби, хусусан идеал менежер эгаллаши керак булган фазилатлар мажмуаси ҳам ўзгаради.

Мумкин булган жавоблардан биттаси:

1) Тулиқ эмас. Масалан, бўлиши мумкин ўзгаришларни олдин-дан сеза олиши ва уларга тез мослашиш зарур.

2) Йўқ:

3) Бозор иқтисодиётига ўтиш даврининг ўзига хос хусусиятлари-ни билишлик.

48. Албатта, жавоб ҳар кимнинг ўз нуктаи назари ва тажрибала-рига боғлиқ. Қуйида мумкин булган жавоблар вариантини келтира-миз. Жавоб: охиргиси, яъни «Ҳақиқий жамоа», сабаби, агар малака-ли ходимларга етарли даражада гамхурлик қилинмаса, улардан ажра-либ қолиши мумкин. Шунингдек, ишлаб чиқаришга яқин эътибор қилинмаса, режалар бажарилмасдан ташкилот зарар кўриши мум-кин. Шунинг учун ходимлар билан ишлаб чиқаришнинг «тан-у жон бўлиб», яъни иноқ бўлиб ишлашига эришиш керак.

51. Масалан:

1) режага алоқадор ходимлар савиясининг пастлиги, режанинг яқин тузилмаганлиги, вақтдан етарли даражада тўғри фойдаланмас-лик, тажриба ва назарий билимларнинг етарли эмаслиги;

2) мавжуд имкониятлардан келиб чиқиб реал план тузиш, план бажарилишига алоқадор ходимларни тўғри танлаш, уларга вазифа-ларни тўғри қўя билиш ва улардан максимал фойдалана билиш.

53. Масалан: раҳбар ечим қабул қилади, лекин қул остидагилар-нинг фикрлари билан қизиқади, уларнинг саволиларини олқишлаб ва натижада қабул қилинган ечимни яна бир марта текшириш имкони-га эга булади. Агар зарур булса, ечимга ўзгаришлар киритади. Саба-би, масаланинг умумий моҳияти бошқаларга нисбатан раҳбарга куп-



роқ авн. Лекин масаланинг айрим жиҳатларини, ушбу йўналиш мутахассиси яқин тушунади. шунинг учун унинг фикрини эшитмоқ ва ҳисобга олмақ зарур.

56. Энига: 1) статистика; 3) менежеризм;

Бўйига: 2) таннарх; 4) эксперт; 5) имиж;

57. Энига: 1) мақсад; 2) режа; 3) таннарх; 4) менежмент; 5) режалаштириш; 6) календарь; 7) бошқарув;

Бўйига: 1) менежер.

### 6 - б о б

44. 7 млн сум

45. 560000 сум

46. 40000 сум

47. 2.09

48.

Актив	Пул миқдори	Пассив	Пул миқдори
1. Қурилишга сарфланган маблағлар (сумларда)	800000	капитал	2500000
2. Асбоб-ускуна ва дастгоҳларга сарфланган пуллар (сумларда)	1000000	кредит	900000
3. Ҳисоб-китобдаги эркин пул маблағлари (сумларда)	700000		
4. Ҳисобдаги эркин пуллар (сумларда)	900000		
<b>Баланс</b>	<b>3400000</b>	<b>Баланс</b>	<b>3400000</b>

50.  $[100 \cdot (r - I + S) + S \cdot I] / (100 \cdot S)$

51. Жавоб.

	Н сум/ дона	N дона	Д сум	х <sup>1</sup> сум/ дона	Х <sup>1</sup> сум	х <sup>2</sup> сум/ дона	Х <sup>2</sup> сум	х <sup>3</sup> сум/ дона	Х <sup>3</sup> сум	Ф сум/ дона	Ф сум
I	60	500	30000	12	6000	4x	24000	60	30000	0	0
II	80	400	32000	15	6000	4x	20000	65	26000	15	6000

52. Ечилиши. Жадвалда берилган маълумотлардан фойдаланиб, қуйидагиларни ҳисоблаймиз:

$$X_1^1 = x_1^1 \cdot N_1 = 7500; D_1 = H_1 \cdot N_1 = 80 \cdot 500 = 40000;$$

$$X_1^2 = D_1 - \Phi_1 = 40000 - 10000 = 30000;$$

$$x_1^2 = X_1^2 : N_1 = 30000 : 500 = 60;$$

$$x_1^3 = X_1^2 - X_1^1 = 30000 - 7500 = 22500;$$

$$x_1^4 = X_1^3 : N_1 = 22500 : 500 = 45;$$

$$x_2^2 = H_2 - \Phi_2 = 90 - 25 = 65;$$

$$x_3^2 = H_3 - \Phi_3 = 100 - 30 = 70.$$

Масала шартига кура, доимий ва ургача узгарувчан харажатлар бир хил. Шу туфайли,

$$x_2^3 = x_2^2 = x_3^3 = 45, X_2^1 = X_3^1 = X_1^1 = 7500.$$

Энди, учинчи бобда формулалардан фойдаланиб, жадвалнинг қолган катакларини туздиршимиз мумкин:

$$x_2^1 = x_2^2 - x_2 = 65 - 45 = 20;$$

$$x_3^1 = x_3^2 - x_3 = 70 - 45 = 25;$$

$$N_2 = X_2^2 : x_2^2 = 7500 : 20 = 375; N_3 = X_3^2 : x_3^2 = 7500 : 25 = 300;$$

$$X_2^3 = x_2^3 \cdot N_2 = 45 \cdot 375 = 16875; X_3^3 = x_3^3 \cdot N_3 = 45 \cdot 300 = 13500;$$

$$X_2^1 = X_2^2 + X_2^3 = 7500 + 16875 = 24375;$$

$$X_3^1 = X_3^2 + X_3^3 = 7500 + 13500 = 21000;$$

$$D_2 = H_2 \cdot N_2 = 90 \cdot 375 = 33750; D_3 = H_3 \cdot N_3 = 100 \cdot 300 = 30000;$$

$$\Phi_2 = D_2 - X_2^1 = 33750 - 24375 = 9375; \Phi_3 = D_3 - X_3^1 = 30000 - 21000 = 9000;$$

Жавоб:

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	$x^1$ сум/ дона	$X^1$ сум	$x^2$ сум/ дона	$X^2$ сум	$x^3$ сум/ дона	$X^3$ сум	Ф сум/ дона	Ф сум
I	80	500	40000	15	7500	45	22500	60	30000	20	10000
II	90	375	33750	20	7500	45	16875	65	24375	25	9375
III	100	300	30000	25	7500	45	13500	70	21000	30	9000

53. Жавоб.

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	$x^1$ сум/ дона	$X^1$ сум	$x^2$ сум/ дона	$X^2$ сум	$x^3$ сум/ дона	$X^3$ сум	Ф сум/ дона	Ф сум
I	40	2000	80000	10	20000	15	30000	25	50000	15	30000
II	30	2500	75000	8	20000	12	30000	20	50000	10	25000
III	25	5000	125000	4	20000	6	30000	10	50000	15	75000

54. Жавоб.

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	$x^I$ сум/ дона	$X^I$ сум	$x^y$ сум/ дона	$X^y$ сум	$x^z$ сум/ дона	$X^z$ сум	Ф сум/ дона	Ф сум
I	400	2500	1000000	60	150000	100	250000	160	400000	240	600000
II	310	2500	775000	60	150000	100	250000	160	400000	150	375000
III	320	2500	800000	60	150000	100	250000	160	400000	160	400000
IV	500	2500	1250000	60	150000	100	250000	160	400000	340	850000

55. Ечилиши. Масала шартларидан қуйидагиларга эга буламиз:

$$X_1^y = X_2^y, N_2 = \left(1 + \frac{r}{100}\right) \cdot N_1 = \frac{100+r}{100} \cdot N_1;$$

$$X_1^y = S; x_2^y = x_1^y + r = s + r;$$

$$x_2^z = \left(1 + \frac{r}{100}\right) \cdot x_1^z = \frac{100+r}{100} \cdot x_1^z$$

ва

$$x_1^z = \frac{X_2^z}{N_2} = \frac{X_1^z}{\frac{100+r}{100} \cdot N_1} = \frac{100}{100+r} \cdot x_1^z$$

Уртача умумий қаражатлар уртача доимий ва уртача ўзгарувчан қаражатлар йиғиндисидан иборат бўлганлиги учун

$$x_1^z + x_2^z = S$$

$$x_1^z + x_2^z = S + r, \text{ яъни}$$

$$\frac{100+r}{100} \cdot x_1^z + \frac{100}{100+r} \cdot x_2^z = S$$

$$x_1^z + x_2^z = S + r$$

Бу системадан уртача доимий ва уртача ўзгарувчан қаражатлар топилади.

$$\text{Жавоб: } x_2^z = \frac{100 \cdot (s + r) - 100 \cdot r}{r \cdot 1 + 100 \cdot (r + 1)}$$

$$x_1^z = \frac{r \cdot (s + r + 100) \cdot (100 + 1)}{r \cdot 1 + 100 \cdot (r + 1)}$$

$$x_2^z = s + r.$$

56. Ечилиши. Масала шартига кура,

$$\begin{aligned}x_2^s &= ((100 - 1)/100) \cdot x_1^s, & X_1^s &= X_2^s \\N_2 &= ((100 - s)/100) \cdot N_1, & X_1^s &= X_2^s\end{aligned}$$

Демак,

$$X_1^s = X_2^s \text{ ва } x_1^s \cdot N_1 = x_2^s \cdot N_2$$

Бундан

$$N_2/N_1 = x_1^s/x_2^s = 100/(100-1)$$

а) Юқоридаги ҳисоблардан ва  $D_1 = 3$  млн. сум эканлигидан фойдаланиб, қуйидагиларни ҳомил қиламиз;

$$D_2 = N_2 \cdot H_2 = \frac{100}{100-1} \cdot N_1 \cdot \frac{100 - S}{100} \cdot H^1 = \frac{3 \cdot (100-S)}{100-1}$$

$$\Phi_2 - \Phi_1 = D_2 - D_1 = \frac{3 \cdot (100 - S)}{100-1} - 3 = \frac{3 \cdot (1 - S)}{100-1}$$

Жавоб:  $\frac{3 \cdot (1 - S)}{100 - 1}$

б) Маълумки,

$$D_1 = N_1 \cdot H_1 \text{ ва } D_2 = N_2 \cdot H_2 = N_2 \cdot \frac{100 - S}{100 - 1} \cdot H^1$$

Бундан

$$D_2/D_1 = \frac{100 - S}{100} \cdot \frac{N_2}{N_1} = \frac{100 - S}{100-1}$$

Жавоб:  $\frac{100 - S}{100 - 1}$

57. Жавоб:

$$x_2^s = \frac{r \cdot (100 + 1)}{100}, \quad x_2^s = \frac{r \cdot 1 + 100 \cdot N}{S}$$

$$x_2^s = \frac{r \cdot (100 + 1)}{100} + \frac{r \cdot 1 + 100 \cdot N}{S}$$

58. В

59. Д 60. А 61. В 65 В 68.

Актив			Пассив		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	800000	1.	Капитал	850000
2.	Касса	130000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредити	650000
3.	Ҳисоб-китоб	220000			
4.	Запас ва муомаладаги пуллар	350000			
	Баланс	1500000		Баланс	1500000

69.

Актив			Пассив		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	1200000	1.	Капитал	2500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	580000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредитлари	800000
3.	Ишлаб чиқариш захиралари	1720000	3.	Банкларнинг узоқ муддатли кредитлари	1000000
4.	Ҳисоб-китоб варақаси	800000			
	Баланс	4300000		Баланс	4300000

71.

Актив			Пассив		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	2000000	1.	Капитал	4500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	1500000	2.	Банкларнинг узоқ муддатли кредитлари	2000000
3.	Ишлаб чиқариш захиралари	2500000	3.	Банкларнинг қисқа муддатли кредитлари	1500000
4.	Ҳисоб-китобдаги эр- кин пул маблағлари	2000000			
	Баланс	8000000		Баланс	8000000

АКТИВ			Пассив		
№№	Хужалик маблаглари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблаглари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	2000000	1.	Капитал	
2.	Касса	1600000	2.	Банкларнинг киска муддатли кредитлари	6000000
3.	Хисоб-китоб варақаси	4300000			2500000
4.	Захиралар	1600000	3.	Банкларнинг узок муддатли кредитлари	1000000
	Баланс	9500000		Баланс	9500000

82. Энига: 1) баланс; 2) сальдо; 3) опцион; 4) норма; 5) ажио; 6) реклама; 7) амортизация; 8) ярмарка;

Буйига: 1) бухгалтер; 9) ордер; 10) рента; 11) апорт; 12) такса; 13) револьвер.

83. Энига: 1) банк; 2) гаров; 3) бухгалтерия; 4) сальдо; 5) субсидия; 6) бурортма;

Буйига: 7) кредит.

## 7 - б о б

30. а) Биринчи усулда буйсунувчи шахс уз олдида узининг раҳбарини куради холос, юқоридаги раҳбарлар билан мулоқотда булмайди; б) иккинчи усулда ҳамма иш раҳбарлар орқали бажарилади, жамоанинг қолган аъзолари деярли бир биридан алоҳидадир. Алоқа йўлининг бу усули марказлашган ташкилий тизимга мисол булади; в) бу усулда раҳбар ҳамма ходимларга узни курсатма беради ва назорат қилади.

31. Масалан:

Раҳбарлик усули	Якши томонлари	Емон томонлари
1. Авторитар, яъни яккахокимиятчилик	1) Курсатма аниқ ва тез бажарилиши 2) Баъзи кутилмаган ҳолатларда, масалан, энгин булганда иш бериш	1) Ташаббускорлик йуқолади 2) Раҳбар қарор қабул қилваётганда буйсунувчилар билан маслаҳатлашмаслиги
2. Бюрократик	Баъзи ҳолларда, масалан, ходимлар билан бир хил характерли булганда иш берилиши	1) Қогозбозликка урганиб қолиши 2) Ута хавфли

3. Демократик	1) Раҳбар муаммоларни тулақонлик ва ҳар томонлама муҳокама қила олиши 2) Ходимларнинг умумий ишга ўзи ҳам ҳисса қўшаётганидан қониқиши 3) Ташаббусларни қўллаб-қувватлаши	
4. Алоҳида ёндошиш	1) Раҳбар ходимлар билан уларнинг характерилан келиб чиққан ҳолда муносабатда бўлади	1) Жамoa катта бўлса ултуриш қийин
5. Узини четга олиш	Айтарли яхши томони йўқ	1) Раҳбар ишнинг боришига ҳеч қандай таъсир кўрсатмайди 2) Жамoa таваккал қилиб ишлайди 3) Жамоода норасмий раҳбар пайдо бўлади

32. Бу саволлар рўйхатининг мазмуни албатта фирма шугуллана диган фаолиятга ва янги ходим қандай давозимга олинаётганига боғлиқ. Биз қуйида мисол тариқасида мебел ишлаб чиқарадиган фирмага олинаётган янги ходим (стол ва стулларнинг қисмларини тайерловчи) учун берилиши мумкин бўлган саволлар рўйхатини келтирдик.

1) Мактабдаги ўқитиш даврида меҳнат дарсида дурадгорчиликни ургатишганми?

2) Қандай дурадгорчилик асбобларидан фойдалана olasиз?

3) Қандай елимларни биласиз, уларни ишлатганмисиз?

4) Ётоқларнинг қандай турлари бор ва улар асосан қандай буюмлар тайерлашга ишлатилади?

5) Ёнгоқ дарахти ётоқидан шкаф қилган маъқулми ёки стулми тутданчи, уриқданчи?

6) Нима учун сиз айна шу фирмани талладингиз?

7) Оилавий аҳволингиз: болаларингиз нечта, ешлари қанақа, турмуш ўртоғингиз ишлайдими...?

8) Соғлигингиз қанақа, тез-тез касал бўлиб турасизми?

9) Уйингиздан фирмага келгунча қандай автобус еки троллейбусларга утирасиз ва қанча вақт кетади?

37. С; 38. В; 39. А; 40. С; 41. Д; 42. Д; 43. В; 44. С; 45. В 46. А

50. Албатта жавоблар турлича. Бу тажрибанинг балким баъзи ижобий жиҳатлари ҳам бордир, лекин бизнинг жамиятимиз бундай даврларни бошидан кечирди ва у яхши натижаларга олиб келмаслигига ишонч ҳосил қилдик.

59. Тупланган баълар йиғиндиси қанча куп бўлса, сизнинг таваккалчиликка мойиллигингиз шунча юқори бўлади.

61. Энига: 1) хусусийлаштириш; 6) монополист.

Буйига: 2) чиқим; 3) аллонж; 4) Тико; 5) Шурган.

62. Энига: 1) мотивация; 4) мукофот; 6) концерт;

Буйига: 2) ходим; 3) бинокор; 5) Нексия; 7) теварак.

### 8 - б о б

34. Ечилиши. Битта товарни ишлаб чиқаришга кетган харажат еки товар таннархи 500 сум биз уни Т деб белгилаб қўялик. У ҳолда таннархнинг 20% ни ҳисобласак  $500:100 \cdot 20 = 100$  сум бўлади, демак тақсирлаш канали ҳар бир қатнашчиси фойдаси 100 сум. Улгуржи олувчи фирма учун товар

$$H = T + \Phi + X_1 = 500 + 100 + 100 = 700 \text{ сумга тушади.}$$

Чакана савдо фирмасига эса

$$H_1 = H + \Phi_1 + X_1 = 700 + 100 + 150 = 950 \text{ сумга тушади.}$$

Демак харидор товарни

$$H_2 = H_1 + \Phi_2 = 950 + 100 = 1050 \text{ сумдан сотиб олар экан.}$$

35. 700 сум; 36. 1250 сум; 39. Д 40. Д 41. Д 42. В 43. А.

52. Энига: 1) реклама; 2) стратегия; 3) жиҳозлаш;

Буйига: 4) маркетинг; 5) марка; 6) тижорат.

53. Энига: 1) маркетинг; 2) оила; 3) мафия;

Буйига: 1) мукофот; 4) реклама; 5) мотивация.

### 9 - б о б

42. «Соф» монополия ҳолида.

43. Қишлоқда сиз амалда монополист ҳолатида бўласиз — маҳаллий сотувчилар сизга уз товарларини сотиб қилишга ҳаракат қиладилар, шаҳарда эса кўчилаб харидорлар сизга рақобатчи бўлишадди.



44. Тугатиш маънога эга бўлмаган, баъзан эса тугатиш мумкин бўлмаган табиий монополия тугунчаси бор.

45. Йук, чунки денационализация фақат мулкчилик шаклини алмаштиришни билдириши мумкин. У рақобатчилар сонини ошириш билан амалга ошган ҳолда, демонополизация ҳақида гапириш мумкин.

46. а), б), в), д), е) бандлари — етук бозор иқтисоди мамлакатларида. Бироқ у ерларда ҳам г) банди муайян аҳамиятга эга. Ўзбекистонда иқтисодий ислоҳот даврида, гарчи бошқа бандлар ҳам аҳамиятли бўлсада, асрий анъаналар туфайли г) банди асосий аҳамиятга эга бўлади.

47. Агар у баҳоларни пасайтиришни амалга оширса, йук, камайтира олмайди.

48. а) ва в) ҳолларда нисбатан.

52. а) ишлаб чиқариш миқёсидаги иқтисод, фаолиятнинг меъёрлашганлиги, назорат қилиш имконияти ва ш.к.

б) нархларнинг ўсиб кетиши, маълумотлардан фойдаланиш ҳуқуқининг бузилиши; янги технологияни жорий этишнинг секинлашиши ва ш.к.

53. 1-3. Амалда реал ҳаётда «монополия»нинг бозорда яқка соғувидек фаолият олиб бориш имконияте мавжуд эмас, чунки ҳамма вақт монополия товарлари ўрнини босувчи бошқа товарлар топиллади.

54. 1. г) — соф монополия:

в) — дуополия;

а) — олигополия;

б) — монополистлик рақобат.

2. Олигополия;

3. Олигополия;

55. в) — табиий; а) — очик; б) — епик.

56. Реал ҳаётда камдан-кам ҳолда абсолют ноэластик талаб чизигига дуч келиш мумкин. «Соф» монополист уз баҳо сиёсатида истеъмолчининг унинг товари ўрнини босувчи бошқа товарларга талабгор бўлиши билан ҳам, аҳолининг тўлов қобилиятига эга талаби чегаралари билан ҳам чеклангансир.

57. 1. «Кириш тўсиқлари» деб янги фирманинг бозорда илгари ўрнашиб олган фирмалар билан тенгма-тенг рақобат қилиш имкониятларини қийинлаштирувчи шароитларга айтилади.

2. «Кириш тўсиқлари» муаммоси уларни енгиб ўтиш ёки уга олмасликдан иборат.

3. «Кириш тўсиқлари»

— сиёсий

— ташкилий

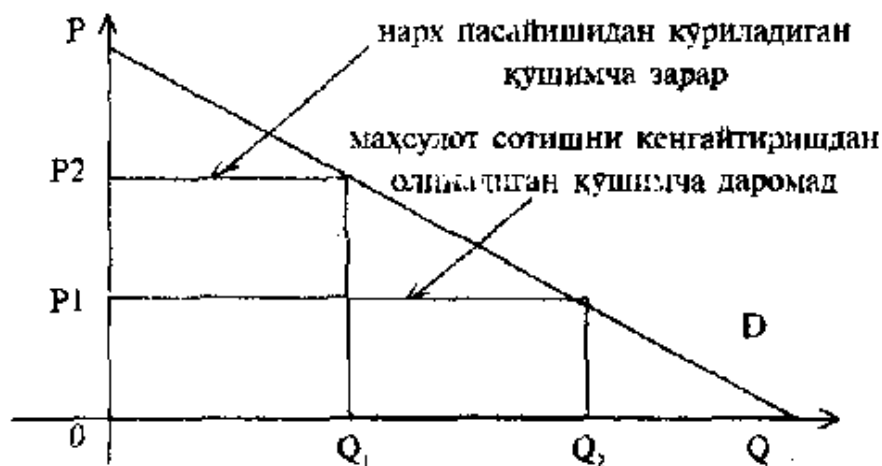
— табиий

— модний

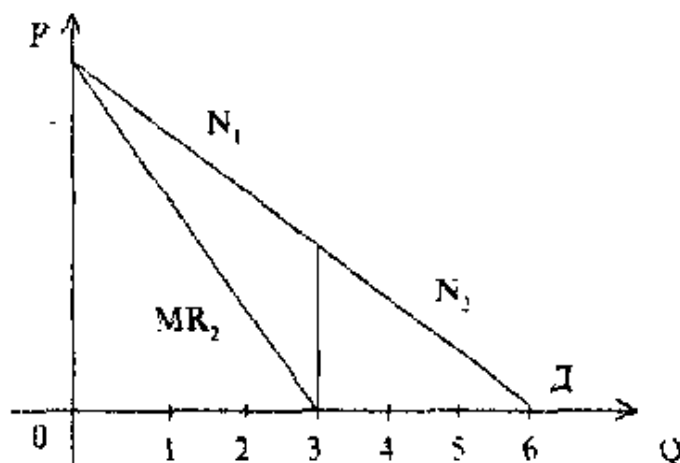
— мавсумий ва ш.к. бўлиши мумкин.

58. Монополист маҳсулот сотиш ҳажмини кенгайтириш учун маҳсулотнинг ҳар бир қўшимча бирлиги нарҳини пасайтиришга мажбур: Демак пировард даромад нарҳдан паст бўлади. Талаб чизиги ўстма-ўст тушмайди.

59.

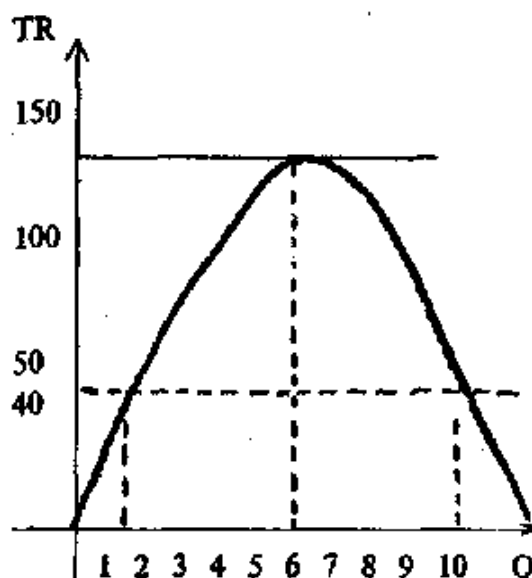


60. Тугри чизик —  $MR_2$ , у абсисса ўқини  $OD$  кесманинг қоқ ўртасида 3 бирлик маҳсулот сотишда кесиб ўтади. Агар талаб чизиги тугри чизик бўлса, бу албатта юз беради. Бунинг изоҳини турли қисмда эластикликнинг турлича эканлигидан қиридиш керак.  $N_1$  қисмда талаб эластик, яъни нарх пасайганда  $TR$  ўсади;  $N_2$  қисмда — талаб ноэластик, яъни нарҳнинг кейинги пасайишида  $TR$  камаяди.



61.

P	Q	TR	MR
50	1	50	0
45	2	90	40
40	3	120	30
35	4	140	20
30	5	150	10
25	6	150	0
20	7	140	-10
15	8	120	-20
10	9	90	-30
5	10	50	-40



62. B 63. B 64. B 65. C 66. C 67. A 68. B 69. C 70. D

77. Энгга: 3) монополия; 4) квота; 5) инвестиция;

Буйга: 1) корпорация; 2) инфляция.

78. Энгга: 1) монетаристлар; 3) инвестиция; 5) олигополия; 7) поинджналар;

Буйга: 2) кейнсчилар; 4) эмиссия; 6) сифати.

### Ш Қ И С М

#### ОЛИМПИАДА МАСАЛАЛАРИ

#### 9-синф

1. Ечилиши. 3 ойда нархнинг ўсиши индекси

$$I = 1,1 \cdot 1,2 \cdot 1,3 = 1,716$$

Шундай қилиб «инфляция солиғи» ушлаб турилган ойлик X нинг «ориқлаганлик» коэффициентига тенг:

$$X = (1 - \frac{1}{I}) \cdot 100\% = 41,7\%$$

2. Ечилиши. Энг қиммат бўлган ҳол учун ечимни берамиз. Қолган икки ҳол ҳам шу усулда ҳисобланади. Кучли қувватли двигателли автомобил учун пошлина қийматининг ўсиши индексини ҳисоблаймиз:  $(1 + 0,2 + 0,7) \cdot (1 + 0,23) = 2,3985$ . Натижада автомобилнинг баҳоси чегарани кесиб ўтишда 139,85% га ортади.

3. Ечилиши. 1) Мувозанат нукта талаб ва таклиф қийматларини тенглаштириб топилади.

$$600 - 0,2 \cdot P = 300 + 0,4 \cdot P$$

$$300 = 0,6 \cdot P$$

$$P_0 = 500 \text{ сум}; Q_0 = 500 \text{ дона}$$

2) Бозор монополаштирилиб олинган ҳолда, фойда куйайтиришда фақат талаб чизиги ҳисобга олинади ҳолос. У ҳолда  $P$  ни талаб функцияси тенгламасидан ифодалаб олсак қуйидагини оламиз:

$$P = 3000 - 5 \cdot Q$$

$$\Phi = Q \cdot (P - 350) = Q \cdot (3000 - 5 \cdot Q - 350) = Q(2650 - 5 \cdot Q) = -5 \cdot (Q^2 - 530 \cdot Q) = -5(Q - 265)^2 + 5 \cdot 265^2$$

$$Q = 265; P = 3000 - 5 \cdot 265 = 3000 - 1325 = 1675.$$

Демак  $Q_1 = 265$  дона,  $P_1 = 1675$  сум,  $\Phi_{\text{оки}} = 35112$  сум.

### 10-сиф

1. Ечилиши. Одатдаги банк практикаси узгарувчан фойз ставкасини ҳисоблашдан иборат:

$$P = 400000 \cdot \left(1 + \frac{30}{300} \cdot 0,24 + \frac{60}{300} \cdot 0,36\right) = 438,4 \text{ минг сум}$$

2. Ечилиши. 1) Мувозанат булганда:  $Q_d = Q_s$ , демак,

$$110 - P = 2 \cdot P - 50, \text{ бу ердан } P_0 = 53,3; Q_0 = 56,7$$

2) Булди:

$$110 - P = 2 \cdot \frac{10}{12} \cdot P - 50,$$

бу ердан  $P_1 = 60; Q_1 = 50$ .

3. Ечилиши.  $P$  билан нархни,  $Q$  билан эса талаб миқдорини белгилаймиз. У ҳолда таклиф томонидан чекланишлар йўқлиги фойда  $P \cdot Q$  га тенг булади.

Талабнинг эгилувчанлиги қуйидагига тенг:

$$Ed = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Бизга маълумки  $\frac{\Delta P}{P} = -0,1$ . Фойда динамикаси қуйидаги тенгла-

мани тузишга имкон беради:

$$0,9 \cdot P \cdot (Q + \Delta Q) = 0,945 \cdot P \cdot Q$$

Бу ердан  $\frac{\Delta Q}{Q} = 0,05$  ва  $E_d = 0,5$  ни топамиз.

### 11-сиф

1. Ечилиши. Ҳа, мумкин, агар бу интервалда таклиф чегараланмаган бўлса. Масала шартига қўра фойданинг ўсиши  $P = 0,1 \cdot P$  бўлади. Энди

$$(P - \Delta P) \cdot (Q + \Delta Q) = 1,08 \cdot D \cdot Q$$

тенгламадан сотув ҳажмининг ўсиши  $Q$  ни топиш мумкин:

$$0,9 \cdot P \cdot (Q + \Delta Q) = 1,08 \cdot P \cdot Q$$

$$Q + \Delta Q = 1,2 \cdot Q$$

$$Q = 0,2 \cdot Q$$

Демак,

$$E_d = \frac{\Delta Q_d}{Q_d} : \frac{\Delta P}{P} = 0,2 : (-0,1) = -2$$

Жавоб: 2.

2. Ечилиши. Нархнинг ўзгариш кераклиги равишан, лекин бунда талаб миқдорининг нархга боғлиқлиги (талаб функцияси) ўзгармайди:

$$Q_d = 100 - P$$

Таклиф функциясига келсак, у ўзгаради, сабаби, нарх устидаги 10% ни сотишга қўйилган солиқ сифатида тулаш керак.

Натижада корхонада қолади  $\frac{10}{110} \cdot P$ , давлатга кетди  $\frac{10}{110} \cdot P$ , бу ерда  $P$ -тенгламаларда кўрсатилган нарх. Демак,

$$Q_s = 2 \cdot \frac{10}{110} \cdot P - 50$$

1) Солиқ киритилгунча мувозанат:

$$100 - P_0 = 2 \cdot P_0 - 50, \text{ бу ердан } P_0 = 50 \text{ ва } Q_0 = 50$$

Солиқ киритилгундан кейин:

$$2 \cdot \frac{10}{11} \cdot P - 50 = 100 - P, \text{ оламиз}$$

$$P_1 = \frac{11 \cdot 150}{31} = 53,22$$

$$Q_1 = 100 - P_1 = 46,78$$

3. Ечилиши:

$$91 \cdot \left(1 - \frac{4 \cdot d}{12}\right) = 96 \cdot \left(1 - \frac{9 \cdot d}{12}\right)$$

Демак  $D = 0,12$ , ёки  $d = 12\%$ .

## ОЛИМПИАДА ТЕСТЛАРИ

### 9-синф

1. C; 2. B; 3. A; 4. C; 5. B; 6. C; 7. D; 8. B; 9. B; 10. B; 11. A; 12. B; 13. C; 14. B; 15. D; 16. D; 17. A; 18. A; 19. B; 20. D; 21. A; 22. B; 23. A; 24. D; 25. B; 26. B; 27. D; 28. D; 29. A.

### 10-синф

1. C; 2. B; 3. D; 4. C; 5. B; 6. C; 7. A; 8. D; 9. C; 10. D; 11. B; 12. B; 13. B; 14. C; 15. C; 16. D; 17. B; 22. A; 24. B; 26. A; 29. D.

### 11-синф

1. B; 2. D; 3. D; 4. A; 5. D; 6. C; 7. A; 8. C; 9. C; 10. A; 11. A; 12. D; 13. D; 14. B; 15. B; 16. D; 17. B; 18. C; 19. A; 20. D; 27. D; 29. C; 33. B; 35. A.

## Топишмоқлар

1. Иқтисодий тушунчаси — пировард фойдалилик.

Муҳокама: Адам Смет «олмослар мутлақо кераксиз» деганда нимани назарда тутган? Ҳозирги пайтда инсон эҳтиёжини турли даражаси деб аталувчи тушунчани эътиборга олган: олмослар ҳаёт кечирish учун кераксиз, лекин улар нуфузли товарлар деб аталувчи нарсаларнинг типик вакилидир. Шу маънода у баъзи одамлар учун ўта кераклидир.

Олмослар ноёб ва аниқлашмишча керакли нарса. Сув эса сероб. Бу ҳолда пировард фойдалилик тушунчаси нарх шаклланишига қандай таъсир кўрсатади?

Биринчидан, ҳар иккала ҳолда товарнинг улчов бирлиги нимадан иборатлиги муҳимдир. Сув йиллик эҳтиёж бўлиши мумкин, ҳамма ҳолларда ҳам сув запаси унинг улчов бирлигига нисбатан катта бўлади. Олмослар билан эса бошқача ҳолат юз беради. Олмос улчови бирлиги қанчалик кичик бўлмасин, у олмоснинг бор бўлган захираси билан таққосланиши мумкин.

Иккинчидан, олинадиган қўшимча фойдалилик товар нархининг ўрнини тўлдирлади. Акс ҳолда уни сотиб олишмас эди. Катта ҳажмдаги сув бирлигининг истеъмол қилиниши унинг пировард фойдалилигини пасайтириб юборади. Бой одамлар учун ўта қимматли бўлган олмосларнинг оз миқдори уларнинг пировард фойдалилигини оширади. Шундан нархдаги фарқ пайдо бўлади.

2. Уйлар давлатники, яъни ҳеч қимники, хонадонлар эса ўзиники. Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда ҳам муунципал уйлар хусусий дангиллама уйларга нисбатан кўримсиздир.

3. Бирор ҳафтадан кейин шаҳарда сарик, кўк, қизил ва бошқа рангли велосипедлар пайдо бўлиб, оқ велосипедлар кескин камайиб кетади, яъни ҳар қим оқ велосипедни бошқа рангга бўяб олади.

4. Қарияларнинг бирлик вақти билан ешларнинг ўшандай бирлик вақти турлича баҳоланади. Қарияларнинг купчилиги нафақада бўлгани туфайли навбат кутишда деярли ҳеч нарса йўқотмайди, ешлар эса шу вақт ичида навбатда туришдан олинган фойдадан купрок даромад оладилар.

5. Жавоб оддий, лекин талаб қонунининг бузилгандек куринганига эътибор бериш керак: нарх пасайди (ноль бўлиб қолди), талаб миқдори эса ўзгармади.

Иқтисодий тушунчалар: талаб ва таклиф; арзон товар ва хизматларга ноэластик талаб.

Маълумки, ҳамдустлик мамлакатлари жамоат транспорти нархи жуда паст бўлиб, ҳатто у харажатларни қопламас ҳам эди. Иқтисодчилар жамоат транспорти дотацияли эди дейишади. Бундай нархларда у ҳамма учун эришладиган эди, демакки, нархнинг пасайиши талаб миқдорини ошира олмайди.

Жамоат транспорти учун йуловчининг ўзи, лекин солиқ туловчи сифатида ҳақ тулайди. Агар транспортга корхоналар ҳақ тўласа, у ҳолда жамоат транспортини таъминлаш вазифасини корхоналар орасида тақсимлаш мураккаблашади.

Муҳожама давридаги савол. Ноннинг нархи камайса, унга талаб миқдори ошадими? Ҳа, чунки ноннинг нархи у билан молларни боқиш мумкин бўлган даражада арзон эмас. Бу жуда ҳам яқини. Нон нархи арзонлашса, одамлар илгари эҳтиёжлари учун қанча нон олган бўлсалар, шунча олаверадилар, чунки у бари бир нисбатан арзон. Лекин ноннинг нархи жуда ҳам пасайса, нон яна мол боқиш учун сарф бўлиши мумкин.

Жамоат транспорти нархини қандай чегарагача оширса бўлади? Жамоат транспортдан фойдаланишининг янги харажатлари бошқа турдаги ҳаракат воситалари харажатларига етгунча ошириш мумкин.

Нархлари ўртача пасайганда ҳам истеъмол амалда ўзгармайдиган товарлар ва хизмат турларига мисол келтиринг (гугурт, туз, картош-ка, жарроҳлик хизмати, сартарош хизмати, дафтар). Бу товарларга талаб миқдори ўзгармас бўладиган шароитларни баён қилишда ҳушёр бўлинг. Бу товар ва хизматларнинг урпиги босувчилар кам эканлигига эътибор беринг.

6. Ҳамма гап кафолат гаровда. Гаров сифатида давлат корхоналарида ҳозирча ортиги билан бўлган, асосан савдога йуналтирилган хусусий корхоналарда эса ҳали етарли бўлмаган мулк қатнашади.

7. Иқтисодий тушунчаси — талаб ва таклиф.

«Қалбаки» товарлар сотишининг купайиши етакчи фирмаларнинг худди шундай «ҳақиқий» товарларига талабнинг пасайишига олиб

кемади. Демак, Европада ишлаб чиқарилган «ҳақиқий» товарларнинг сотилиши камади, натижада ишчи кучига талаб тушиб кетади. Агар Европада ишсизлик бор булса, у куриб утилган омил ҳисобига усади.

**«Ҳақиқий» ва «Қалбаки» товарларга мисоллар**

қалбаки	ҳақиқий
Жанубий-Шарқий Осиё мамлакатларининг арзон соатлари	Швеция соатлари
Яқка тартибда ишловчи касиблар сунъий теридан тайёрланган ботинкалар	Саламандр фирмасининг чармдан тайёрланган ботинкалари

8. Иқтисодий тушунчалар: талаб ва таклиф, бозор ва нарх, ресурсларнинг чекланганлиги.

Мантиқсизлик шундан иборатки, қора икра захирасининг камайиши хавфи билан талаб ва таклиф нархи ошишига олиб келиши керак. Равшанки, бу ерда рублдаги чакана нархлар эмас, жаҳон бозоридаги долларлар ҳисобланган улгуржи нархлар назарда тутилган.

Нархлар ортиши керак эди, лекин улар камайди, чунки бозор структураси узгарди. Илгари собиқ Иттифоқ ва Эрон урғасидаги битим билан тартибга солинган ва бу давлатларнинг хужалик тизимлари томонидан қатъий бошқарилган бозор мавжуд эди. Бу эса нархларни дуруст даражада ушлаб туриш имконини беради. Ҳозирда Каспий буйида бешта мамлакат Россия, Эрон, Озарбайжон, Туркменистон ва Қозоғистон бор. Уларнинг кўнида ҳозирча бозор шаклланимаган. Қора икрани контрабанда қилиш ривожланган. Бирорта ижро этиладиган битим ҳақида гап йўқ.

Натижада икрага узгармас талаб булгани ҳолда таклиф ортиб кетди ва нархлар пасайди.

9. Жавоб: 1992 йилга келиб узига хос булган икки секторли китоб бозори вужудга келди. Бир томондан китоблар давлат магазинларида сотилса, иккинчи томондан улар турли хил майда «ейма» дукончаларида сотила бошлади. «Ейма» дукончаларда нарх давлат магазинларидагидан юқорироқ.

Майда дукон эгалари китобларни бевосита уларнинг асосий «илдизи» булган типография ва нашриетлардан, еки ортиқча талаб қуйиб ҳақ тулашга рози булиб давлат магазинларидан сотиб олганлар. Шундай қилиб магазин сотувчилари кузатувчан ва уддабурон булганларида, унда майда улгуржи сотган китоблар нархи чакана нархдагидан камида 20-30% ва ҳатто 100% гача юқори буларди.



10. Жавоб шундан иборатки, нон қимматлашгани туфайли қорамоллар чучкалар, товуқлар ва бонскаларни боқиш учун картошкадан фойдаланишга бошланди.

11. Жавоб равшан. Қўпичча шимолӣ мамлакатларда тропик меваларни келтириш учун дотация жорий қилинган. Бу нарса қуйида иккита сабаб туфайли мумкин бўлди.

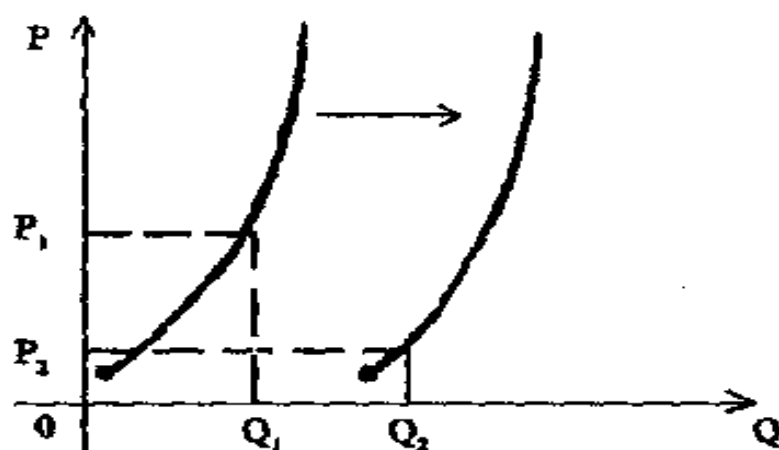
Биринчидан, жавоб меваларини ишлаб чиқариш ва дегиз орқали ташқи харажатлари унчалик юқори эмас.

Иккинчидан, шимолӣ мамлакатлар, шу жумладан Финляндия, аҳоли жон бошига юқори ялпи миллий маҳсулот ва юқори солиқ даражасига эга булган бой давлатлар ҳисобланади.

12. Жавоб. Ҳаммаси равшан. Узинг туланганинг донмо қиммат, ким томонидандир, айниқса давлат томонидан тулангани нафақат бешул кўринади, балки биз учун шундай булади ҳам. Солиқ машаққатлари ҳисобга кирмайди, чунки барибир солиқ туланаверди, унинг маҳсулидан фойдаланганда эса — бу текинга ушлаб кўринади.

13. Жавоб зарар билан фойданинг сояштирилишига, ҳукумат ва давлатнинг умуман таққосланшига, талаб ва таълиф чизиқларида фойдаланишига асосланган.

Божнинг камайиши импорт қилинаётган товарларнинг таълифи ортисига, яъни таълиф чизигининг унча силжинишига олиб келади, шунингдек сотиш ҳажмининг усиши ва нархларнинг камайишига сабаб булади.



Уч ҳолда фойда чизиклардан юқори булади: Биринчидан, ҳукуматнинг бож ставкаларини камайитиришдан кўрайдиган зарар урнини бож ҳажмининг ортисини босиши мумкин;

Иккинчидан, биринчиси баҳарилмаган тақдирда ҳам, сановат аҳамиятга молик импорт товарларни сотиш ҳажмининг ортисини ишлаб чиқаришга жонланитириши мумкин, бунинг ҳисобига ҳукумат божни камайитиришдан кўрилган зарарни қоплаб олади;

Учинчидан, ҳатто биринчи ва иккинчиси бажарилмай бюджет зарар қурган тақдирда ҳам, давлат кейинчалик самара бериши мумкин бўлган рақобат даражасининг ортиши туфайли, умуман ошганда зарар қурмаслиги мумкин.

14. Жавоб бир сўз билан айтганда — инфляция тушунчаси билан изоҳланади. Амалдаги инфляция кутилган ва бюджетда кузда тугилган даражасидан шунчалик катта бўлиб кетдики, солиқларнинг номинал қиймати ишлаб чиқаришнинг пасайишидан ҳам, солиқ туламасдан ҳам қурилган зарарни қоплаб юборади.

## ТАВСИЯ ҚИЛИНАДИГАН АДАБИЁТЛАР

1. *И. А. Каримов. Ўзбекистон келажакги буюк давлат. Тошкент 1992*
2. *И. А. Каримов. Ўзбекистоннинг уз истиқлол ва тараққиёт йули. Тошкент 1992*
3. *И. А. Каримов. Ўзбекистон — бозор муносабатларига утининг узига хос йули. Тошкент, «Ўзбекистон», 1993*
4. *И. А. Каримов. Юксак малакали мутахассислар тараққиёт омили. Тошкент, «Ўзбекистон», 1995*
5. *И. А. Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йулида. Тошкент, «Ўзбекистон», 1995*
6. *И. А. Каримов. Ўзбекистон миллий истиқлол, иқтисод, сивсат, мафкура. 4 томлик. Тошкент, «Ўзбекистон», 1996*
7. *Н. Бекназов, Ю. Йудашев, Ю. Юсунов, И. Путач, Т. Абдуллахонов. Бозор иқтисодиети назарияси. «Университет», 1993*
8. *Кэмпбелл Р. Макконел, Стэнли Л. Брю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Таллин 1993*
9. *А. В. Мултан, И. М. Оконникова, Е. А. Пантелеева. Начало экономики: Микроэкономика, макроэкономика. В 2т.: Ижевск, «Странник», 1994*
10. *П. Носиров, Ш. Абдуллаева. Бозор иқтисодиети асослари. Тошкент, «Ўзбекистон», 1994*
11. *Роберт Хизрич, Майкл Питерс. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. В 5т.: Пер. с англ. Москва. «Прогресс-Универс», 1992.*
12. *П. Самуэльсон «Экономика». В 2т.: Пер. с англ. М., МГП «АЛГОН»: ВНИИСИ, 1992*
13. *С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмаленж. Экономика.: Пер с англ. Москва, «Дело Лтд», 1995*
14. *В. А. Чжен. Основы приватизации. Тошкент, ИПК «Шарқ», 1996*
15. *Эргашвой Сариқов, Маширабжон Маматов. «Иқтисодиёт ва ҳисобот» журнали 7 номер 48-49 бетлар. Тошкент шаҳри 1996*
16. *Эргашвой Сариқов, Маширабжон Маматов. Бозор муносабатларида талаб ва таклиф қонуни. Академик С. Х. Сярохиддинов хотирасига бағишланган конференциянинг мақолалар туплами. Қибрай 1996*
17. *Эргашвой Сариқов, Маширабжон Маматов. «Давр овози»*

(Тошкент вилояти Қибрай тумани) газетасида 1996 йил сентябрь, октябрь, ноябрь ойларида чоп этилган «Иқтисодиёт ва бизнес асослари» номли лекциялар тўплами.

18. *Эргашовой Сариков, Машрабжон Маматов.* Иқтисодиёт ва бизнес асослари. Уқув қўлланмаси. Тошкент, «Шарқ» наприйёт-матбаа концерни, 1997

19. Язык бизнеса: термины. Авторский коллектив: *Ш. Р. Гафуров, В. И. Гугнин, С. Н. Аманов.* Под общей редакцией доктора экономических наук В. А. Чжена. ИПК «Шарқ» по заказу «Бизнес Каталог», 1995

20. *А. Улмасов, М. Шарифхожаев.* Иқтисодиёт назарияси. Тошкент, «Меҳнат», 1995

21. *А. Улмасов, Н. Тухтиев.* Бозор иқтисодиёти. Тошкент, «Қомуслар бош таҳририяти», 1991

22. *Ж. Жалолов.* Бозор иқтисодиёти: туркия моделининг сирри. Тошкент, «Адолат», 1994

23. *Н. Тухтиев.* Ўзбекистон иқтисодиёти. Тошкент, «Уқитувчи», 1994

24. *Н. Тухтиев, А. Улмасов.* Ўшбилармонлар лугати. Тошкент, «Қомуслар бош таҳририяти», 1993

## МУНДАРИЖА

<i>Суз боши</i> . . . . .	3
---------------------------	---

### І қисм

Саволлар, масалалар, тестлар, топшириқлар, машқлар, кроссвордлар ва чайнвордлар . . . . .	4
--	---

1 - б о б. Иқтисодиёт билан танишув . . . . .	4
2 - б о б. Бозор . . . . .	19
3 - б о б. Мулк ва хусусийлаштириш . . . . .	37
4 - б о б. Бизнес тадбиркордан бошланади . . . . .	49
5 - б о б. Менежмент . . . . .	64
6 - б о б. Фирмада маблаглар, бухгалтерия ҳисоби ва таҳлил . . . . .	84
7 - б о б. Бизнесменлар . . . . .	105
8 - б о б. Маркетинг . . . . .	127
9 - б о б. Иқтисодиётга давлатнинг таъсири . . . . .	146

### ІІ қисм

Иқтисодий ўйинлар . . . . .	168
-----------------------------	-----

### ІІІ қисм

Олимпиада масалалари ва тестлар . . . . .	179
Умумий такрорлаш учун топшириқлар ва топшимоқлар . . . . .	204
Ечимлар, ечиш йўллари ёки жавоблар . . . . .	209
Тавсия қилинадиган адабиётлар . . . . .	234

**ЭРТАШНОВ САРИҚОВ, МАШРАБЖОН МАМАТОВ**  
**ИҚТИСОДИЁТ ВА БИЗНЕС АСОСЛАРИ**

**Амалий машгулотлар**

**«Шарқ» нашриёт-матбаа концернининг**  
**Бош таҳририяти**  
**Тошкент — 1997**

*Муҳаррир Ҳ. Султонова*  
*Текстовий расом М. Самойлов*  
*Баллиий муҳаррир М. Аъламов*  
*Техник муҳаррир Д. Габдрахманова*  
*Муҳрир З. Содиқова*

Теришги 16.01.97 да терилди. Босишга рухсат этилди 07.02.97.  
Бичимки 84x108<sup>1/2</sup>, Гапик тартигурали. Офсет босма. Шартли босма  
табоки 12,6. Нишриёт ҳисса табони 11,7. Адади 480000 дана.

**«Шарқ» нашриёт матбаа концернининг босмаҳонаси,**  
**700083, Тошкент шихри, «Буюк Турон» кучаси, 41-уй.**

**Эргашвой Сариков. Машрабжон Маматов. «Основы экономики и бизнеса» (сборник упражнений). Учебное пособие для 9—11 классов.**

**Сборник содержит интересные вопросы и задачи по основам экономики и бизнеса, загадки, экономические игры, кроссворды и чайнворды. А также необходимые задачи и тесты для подготовки олимпиад по основам экономики и бизнеса.**

**Сборник может быть использован учащимися и учителями старших классов средних школ, а также лицеев и гимназий, студентами высших учебных заведений.**

ISBN—97

Ergashvoy Sarikov, Mashrabjon Mamatov. «Basis of economy and business» (collection of exercises). Study book for 9<sup>th</sup> — 11<sup>th</sup> classes.

The collection contains interesting questions, tasks on basis of economy and business, puzzles, economical games, chainwords and crosswords, which are helpful to improve economical skills of pupils. There are also important tasks and tests for preparing olympiads on basis economy and business.

The collection can be used by pupils, students and teachers of upper classes of secondary schools, as well as liceis, gymnasi-ums, and high schools.

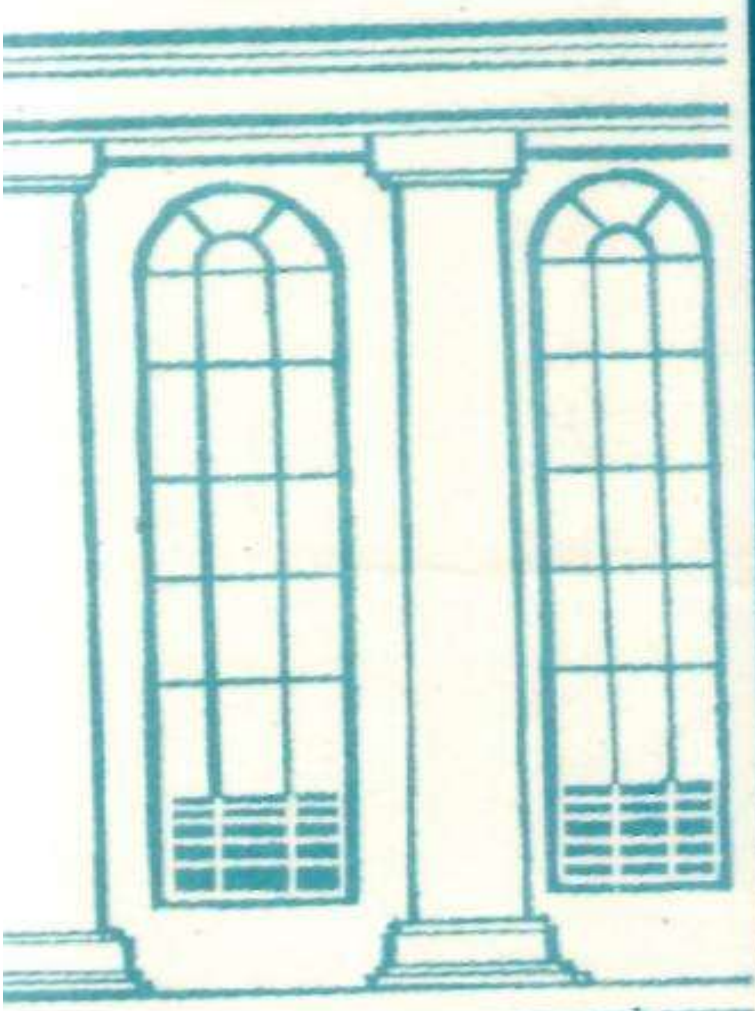


U 37

Иқтисодиёт ва бизнес асослари: Урта умумтаълим мактаблари, лицейлар, гимназиялар ўқувчилари учун ўқув қўлланмаси (Э. Сариқов, М. Маматов). — Т.: Шарқ, 1997. — 240 б.

1. Автордош.

ББК 65.050 я722



**Менежмент**

**Маркетинг**

**Мулк ва хусу-  
сийлаштириш**

**Олимпиада  
масалалари ва  
тестлари**

**Бизнесменлар**

**Иқтисодий  
ўйинлар**

