

Э. САРИҚОВ, М. МАМАТОВ

ИҚТИСОДИЁТ ВА БИЗНЕС АСОСЛАРИ

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР

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

Қайта нашри

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

Тақризчилар:

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

СУЗ БОШИ

Масалалар тўплами уч қисмдан иборат бўлиб, бизнинг «Иқтисодий 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 бўлимида юқорида зикр этилган китоб темаларини такрорлаш ва мустақкамлаш учун саволлар келтирилган. Қўлланманинг Б бўлимида эса турли қийинликдаги масалалар ва мисоллар берилган бўлиб ўқувчилардан изланувчанликни талаб қилади. Албатта етарли даражада қизиқувчан ўқувчига юқорида эслатилган қўлланма доирасидаги билим бу бўлимдаги қўшгина масалаларни еча олиши учун етарли. Шундай бўлсада, бу бўлим билан бемалол ишлаш учун биз китобнинг охирида тавсия қилаётган адабиётларга ҳам назар ташлашга тўғри келади. Ундан ташқари бу масалаларни ечишда сизнинг шахсий ҳаётингиз тажрибангиз ҳам қўл келади. Қўлланманинг иккинчи қисмини дарсларни қизиқарли ва амалиётга яқин қилиш учун муҳим бўлган иқтисодий ўйинлар ташкил 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 иқтисодий буйича Ўзбекистоннинг, ҳамда узоқ ва яқин чет мамлакатларининг иқтисодчилари тажрибаларидан, методикаси ва материалларидан, ҳамда иқтисодий билимларни ўқитиш анча такомиллашган мамлакатларда ўтказилган олимпиадаларнинг материалларидан фойдаланилди.

«Сўз боши»нинг якунида масалалар тўпламини тайёрлашдаги амалий ёрдами учун ТошДУ доценти А. Фозиловга ўзимизнинг 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

ИҚТИСОДИЁТ БИЛАН ТАНИШУВ

А

Саволлар

1. Эҳтиёж нима, бирламчи ва иккиламчи эҳтиёж деганда нимани тушунасиз?
2. Агрофингиздаги 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 нсёматлардан кўпроқ фойдаланасиз?
9. Табиат инъомларини иқтисодий нсёматлар қаторига қўшса буладими?
10. Эҳтиёжлар нима учун чексиз булади?
11. Иқтисодий фаолият нима учун керак?
12. Айтингчи, ишлаб чиқариш маҳсули қандай ҳолда «товар» була 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 йуналишлари 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 тушунасиз, фикрингизни баён қилинг?

21. «Бартер» 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?

Топшириқлар

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

трактор

кетмон

математикани билиш

этикдўзлик устахонаси

олтин қони

урмондаги доривор ўсимликлар

пахтазор

поезд

ишчи ва деҳқон

29. Текин ва иқтисодий неъматларга 3 тадан мисол келтиринг.

30. Ишлаб чиқариш маҳсули товар бўла 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 бўла олишини айтинг:

бугдой уни

қалам

пичоқ

пахта мойи

соат

калькулятор

газлама

велосипед

автомобиль

35. Бир марта ва узоқ 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 курсатиш тармоқларига мансуб?

пахтадан газлама тайёрлаш

қоракўлчилик

бугдой етиштириш

мол гушгидан колбаса тайёрлаш

поездларда йўловчиларни ташиш

тикувчилик

савдо-сотиқ

ҳуқуқни ҳимоя қилиш

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

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

40. 100 сумингиз бор. Шу пулга нималар олишин-

гиз ва нима учун айнан шуларни олмоқчилигингизни тушунтиринг.

41. Руйхатдаги 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 урганиладиган предмет бўлади?

А) Техас штатида солиқнинг пасайтирилиши бензин сотилишини кескин оширди.

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

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

Д) Давлат бюджетдаги камомад, инфляцияни пасайтиришга имкон бермайди.

44. Қуйидаги келтирилган жавоблар ичидан ҳар хил ишлаб чиқариш омилларига мисоллар курсатилганини 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 ўзларининг 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 булган эҳтиёжлар;

В) одамларга зарур неъматлар;

С) узингизнинг чегараланган ресурсларингизга олишингиз мумкин булган буюм ва хизматлар;

Д) табиий ресурслар, капитал ва меҳнат.

47. Агарда ихтисослаштириш усса,...

А) меҳнат унумдорлиги пасайгани

В) узаро боғлиқлик ошгани

С) иш билан банд бўлишлилики ошгани

Д) давлат капитал жамғармалари ортгани

...эҳтимолга яқин.

48. Буйруқбозлик иқтисодиётида нима йуқ?

А) Чиновниклар белгилайдиган нархлар.

В) Эришганларга қараб режалаштириш.

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

Д) Неъматларнинг нотўғри тақсимланиши.

49. Қуйидаги учликларнинг қайси бирида ишлаб чиқаришнинг барча уччала (ер, меҳнат ва капитал ресурслари) омилларига мисоллар келтирилган?

А) Пуллар, фермер, газ.

В) Уқитувчи, нефть, трактор.

С) Геолог, машинасоз, банкир.

Д) Облигациялар, кумир, бригадир.

Б

Саволлар

50. «Агар шаҳар транспортида юриш ҳақини икки марта купайтирилса, 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 жунайсиз. Бошқа ҳаваскор боғбонлар ҳам шундай қилишади. Сиз кимларнинг манфаатлари учун ҳаракат қиласиз? Сиз яшаб турган вилоят ҳокимияти картошка етиштириш учун ер майдонлари ажратиш ҳақида қарор қабул қилса, кимларнинг манфаатлари учун ҳаракат қилган буладилар?

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

а) Сизга автомобиль сотиб олиш учун пул зарур булганлиги 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 узингизни таърифингизни беришга ҳаракат қилинг.

1. Иқтисодиёт — бу инсоннинг моддий ва маънавий эҳтиёжи уни шуръатлари ҳақидаги фан.

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

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

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

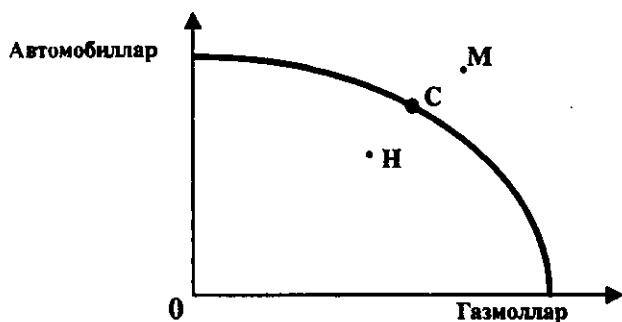
5. Иқтисодиётнинг мақсади моддий ва маънавий ишлаб чиқаришни ва ишлаб чиқарилаётган неъматларни ифодалашни урганишдир.

6. Иқтисодиёт — бу жамиятнинг органик ресурсларидан фойдаланишини текширишдир.

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

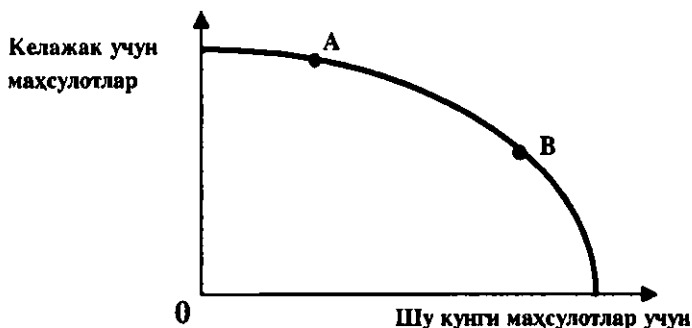
Масалалар

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



1.1.— расм.

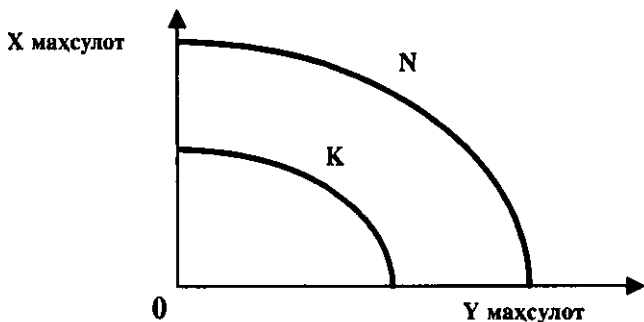
55. Ишлаб чиқариш чизигининг (1.2.— расм) қайси нуқталари келажакдаги маҳсулотлар фойдасига танлашни характерлайди? Қайси нуқталари бугунги кун маҳсулотлари фойдасига?



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 куриб 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 кадр-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 маблағлари 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 узининг 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 муаммоси билан тўқнашади деганда нима назарда тутилади:

А) шундай бўладики, 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» ташкилоти инсониятнинг яшаш ҳуқуқини ҳимоя қилганда, уларга жамият ўзларининг келажагини 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 эгоистик манфаатлари йулида 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 ва

мосламалар татбиқ қилинмайдиган ишлаб чиқаришни ташкил қилиш;

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

Д) шахсий ҳаёт учун зарур булган барча нарса ишлаб чиқарилиб, амалда маҳсулот айирбошлаш булмаган 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 куп пул олишга ва уз меҳнатининг маҳсулини сотишга интилади.

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

С) Ҳужалик товар формада ташкил қилиш инсонга уз ихтиёри бўйича фойдаланиши мумкин булган, куп қўшимча вақтни тақдим этади.

Д) Одамлар ҳам ўзлари хоҳлайдиган ҳамма нарсани уз 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 руй берган инфляциядан ҳаммадан ҳам...

А) муайян нафақага яшовчи одамлар

В) уз ҳаётини сугурта қилдирган, сугурта полис эгалари

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 этишмайди?

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 тақсимоти | а) корхона хужалик фаолиятида активларнинг ўсиши ёки мажбуриятларнинг камайиши бўлиб, у хусусий капиталнинг ўсишига олиб келади. |
| 2. Тармоқ | б) бозорда олди-сотди орқали айирбошланадиган меҳнат маҳсули. |
| 3. Есопому | в) пул маблағлари, қимматбаҳо нарсалар, захиралар, имкониятлар, маблағлар ва даромадлар (табиий, иқтисодий, 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 була туриб, ҳар хил маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқаришни қандай ташкил қилишни ўрганувчи 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 хўжалиги», «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 ўрганувчи 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 усиши ёки мажбуриятларнинг камайиши бўлиб, у хусусий капи-

талнинг усишига олиб келади.

6. Пул

е) бозорда олди-сотди орқали айирбошланадиган меҳнат маҳсули.

7. Макроиктисодиёт

ж) пул маблағлари, қимматбаҳо нарсалар, захиралар, имкониятлар, маблағлар ва даромадлар (табиий, 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;

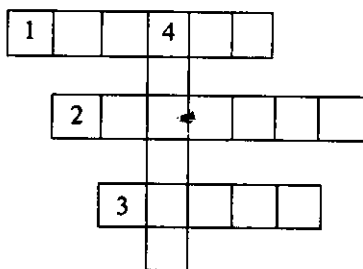
920908

000
000000

7. Янги йилда оталиқдаги боғча болалари учун концерт уюштириш;

8. Пахтачилик бригадасига ҳашарга чиқиш.

78. Кроссворд.



Энига:

1) товарларни айирбошлаш усули;

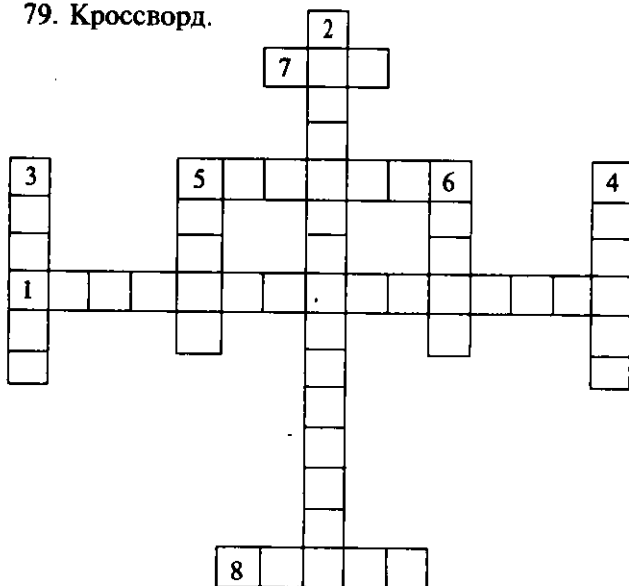
2) узлаштирилган моддий ва молиявий маблағлар;

3) бозорда олди-сотди орқали айирбошланадиган меҳнат маҳсули;

Буйига:

4) иқтисодиётда жараёнларнинг махсус бўлимларга ажратилиши.

79. Кроссворд.



Энига:

1) иқтисодиётнинг асосий муаммоларини якка истеъмолчи нуқтаи назаридан урганувчи фан;

5) корхона хужалик фаолиятида активларнинг усиши ёки мажбуриятларнинг камайиши;

7) олтин бозор баҳосининг расмий баҳодан ортиқ қисми;

8) қимматбаҳо металл;

Буйига:

2) иқтисодиётнинг асосий муаммоларини умумжамият нуқтаи назаридан урганувчи фан;

3) иқтисодиётда жараёнларнинг махсус бўлимларга ажратилиши;

4) пулсиз бевосита товар айирбошлаш;

5) аҳолига товар сотиш шаҳобчаси;

6) Кувайт пул бирлиги.

2 - Б О Б

• БОЗОР

А

Саволлар

1. Бозор деганда нимани тушунасиз ва унинг қандай турларини биласиз?

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

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

4. Жаҳон бозори ҳақида нималар биласиз, юртимизда ишлаб чиқариладиган қандай маҳсулотлар шундай бозорларда сотилади?

5. Кундалик турмушингизда бозор фаолиятининг қандай қурилишлари билан туқнашасиз?

6. Нарх деб нимага айтилади?

7. Нархлар бозорда қандай вазифани бажаради?

8. «Бозор регулятори» ролини нима уйнайди?

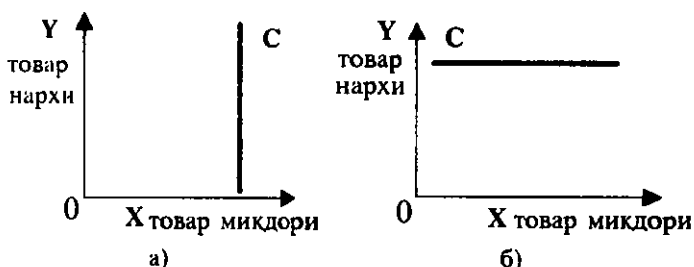
9. Нархларнинг қандай турлари мавжуд?

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 тушунаси?
19. Сизнингча иқтисодиётни нима учун урганиш керак?
20. Ҳозирги кунда жаҳон бозорида асосий эквивалент родини нима уйнайди?

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 усуларидаги 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 ёрдамида тақчиллик ҳақида сузланг. Талаб ва таклиф қонунига кўра, товарлар нархи, хизмат кўрсатиш ва рақобатнинг узаро боғлиқлигини тушунтиринг.

27. Талаб чизиғи 2.1.— расмда курсатилгандек бу-
лиши мумкин-ми? Жавобингизни асосланг...



2.1-расм.

28. Агар бозор иқтисодиётида талаб ва таклиф қо-
нуни бажарилса, «арзон» дуконлар ёнида «қиммат»ла-
рининг борлигини қандай тушунтириш мумкин. Ис-
теъмолчилар хоёшига нархдан ташқари яна нималар
таъсир этишини айтиб беринг.

29. Бозор категориялари ва қонунларини айтиб бе-
ринг.

30. Бозор иқтисодиётига утишнинг икки йули ҳа-
қида айтиб беринг.

31. Бозор иқтисодиётига ўтишда рақобатнинг ро-
лини тушунтириб беринг.

32. Ёш бола муўлишда туриб олиб ҳиқилламоқда:
«Ойи хўрозқанд сотиб олайлик». Ойиси жавоб бер-
моқда: «Кетдик, кетдик, менда хўрозқандга пул йўқ».
Боланинг хўрозқанд олишга булган хоёши бозор та-
лабининг ифодаланиши булиш-булмаслигини тушун-
тиринг.

33. Сиз ўзингизнинг томорқангизда картошка ет-
казиб, уни оилангиз билан қиш давомида истеъмол
қилиш учун ергулага жойлаштирдингиз. Бу ҳосил кар-
тошкага булган бозор талабининг қўламида қай тари-
қа ўз аксини топишини айтиб беринг.

Тестлар

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

А) Йўқ, ҳеч қачон.

В) Ҳа, нархларнинг маълум диапозонида 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 кутариш 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 узгармайди;

Д) пасаяди.

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

А) ортади;

В) камаяди;

С) узгаришсиз қолади;

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

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

А) Ўзбекистонда бугдойга талабнинг пасайишига;

В) халқаро юк ташишда иш билан таъминланганликнинг ортишига;

С) емга булган талабнинг ўсишига;

Д) Америка ва Канада бугдойларига талабнинг пасайишига

... олиб келади.

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

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

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;

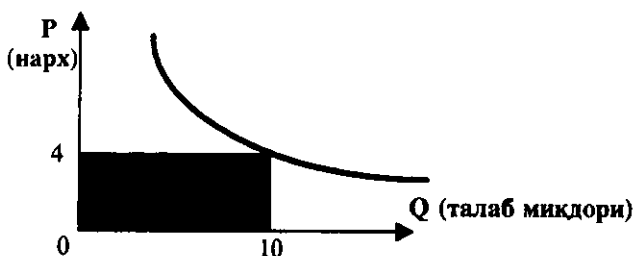
Д) талаб миқдори нархга тўғри пропорционал.

41. Талаб ва таклифни бир вақтда камайтириш ...

- А) мувозанат нархининг пасайишига
- В) мувозанат нархининг усишига
- С) мувозанат миқдорининг камайтишига
- Д) мувозанат нуқтада ҳам нархнинг, ҳам миқдорнинг камайтишига

... олиб келади.

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



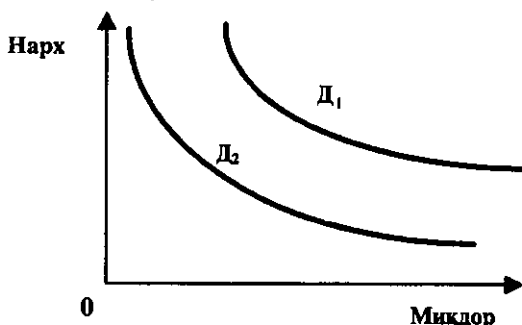
2.2-расм.

- А) Талаб миқдорини;
- В) Соғув ҳажмини;
- С) Нарх 4 га тенг бўлгандаги, мумкин бўлган кийримни;

Д) 10 га тенг бўлган қаноатлантирилмаган 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 усиши
- Д) «Кока-кола» нархининг пасайиши ... билан боғлиқ.



2.3-расм

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

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

45. Узоқ чаладиган пластинкага булган талабнинг пасайиши, авваламбор:

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

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

- А) қовунга талаб февралда августдагига нисбатан катта бўлади;
- В) қовун февралда августдагига қараганда кам бўлади;
- С) қовунлар таклифи августда февралдагига қараганда анча катта бўлади;
- Д) қовунга булган талаб миқдори таклиф миқдори-дан устун бўлади.

Б

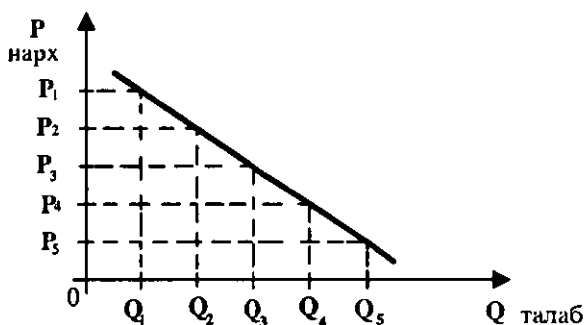
Саволлар

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

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

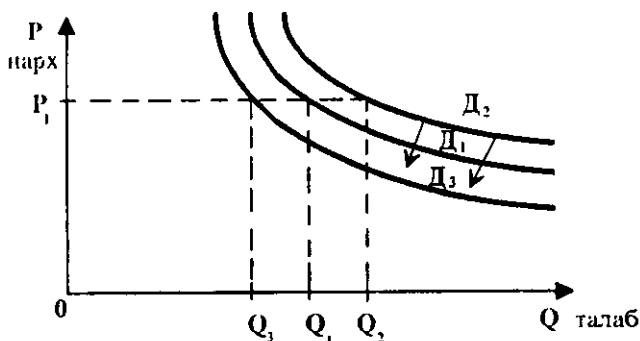
Масалалар

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).

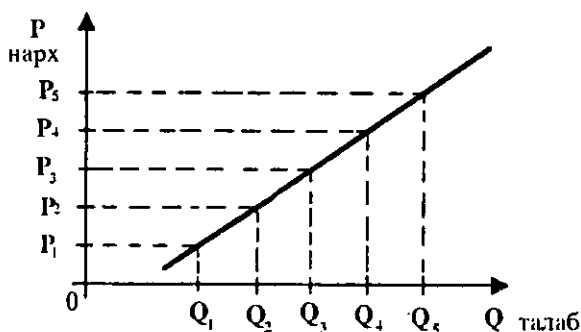


2.5-расм

а) Талаб чизигига таъсир этувчи омилларни санаб беринг;

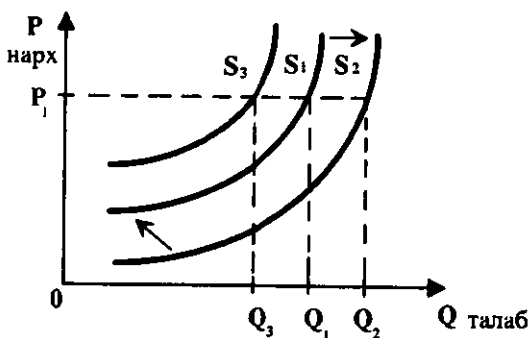
б) Талаб чизигининг унг ва чап томонга силжишига қандай омиллар таъсир қилади (2.5.—расм)?

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).



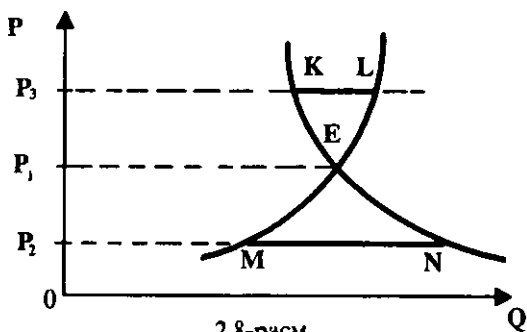
2.6-расм

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



2.7-расм

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



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 тушунасиз?

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 кўпайтирилса фотоаппаратга бўлган талаб нима бўлади? Бензин нархи ошса ёқилги кўп сарфланадиган машинага талаб қандай бўлади?

Юқоридаги товарларга бўлган талаб чизиги қандай йўналишга қараб силжийди?

56. Иқтисодий ресурсларнинг чекланганлиги муаммоси ҳамма мамлакатлар учун, уларнинг тутган сифсий йўлидан 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 ёлланма 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 Джебокс қайд қилади: Бошида бозор истеъмол моллари ва бошқа буюмлар сотувга қўйиладиган оммавий жой кўринишида бўлган, лекин кейинчалик бу сўз умумлаштирилиб жуда яқин ишчан муносабатларда бўлиб 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 этикдуз 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 булар эдингиз?

58. Товарнинг икки таърифини келтирамиз:

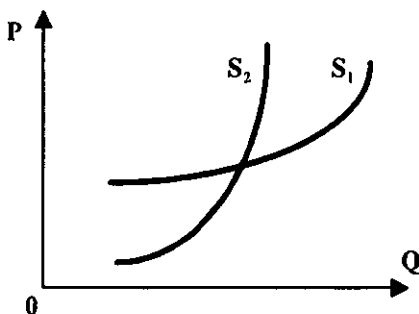
1) «Товар — бу олди-сотди йули билан айирбошлашга мулжалланган меҳнат маҳсулидир».

2) «Товар — иқтисодий нозу-неъмат, яъни чекли миқдорда булган, айирбошлашга мулжалланган ва тулашга қодир талаб».

Бу таърифларнинг қайси бири марксистик иқтисодиёт таълимотига мансуб ва қайси бири неоклассик назарияга? Бу таърифлар: а) меҳнат сарф-харажатига; 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 булган булиши мумкин?



2.9-расм.

- А) Таклифнинг ортиши.
- В) Таклиф эгилувчанлигининг ортиши.
- С) Таклиф эгилувчанлигининг камайиши.
- Д) Металлургияда иш ҳажмининг ортиши.

60. Талаб ва таклифни бир вақтда орттириш...

- А) мувозанат нархининг усишига олиб келади;
- В) мувозанат нархини узгартирмайди;
- 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. Айтайлик, 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 кура 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 нархининг 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) тулдирувчи маҳсулот таклифи ортиши;

Д) тулдирувчи маҳсулот нархи пасайиши

... эҳтимолга яқин.

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

А) маккажухори нарhini туширади;

В) бугдойга булган нархни туширади;

С) бугдой ва маккажухориларнинг бозор нархига таъсир қилмайди;

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

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

- А) мукаммал рақобат
- В) харидорлар уртасидаги рақобат
- С) талабнинг таклифдан устунлиги
- Д) таклифнинг талабдан устунлиги

... га мисол.

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

- А) Кроссовкалар нарҳини оширди.
- В) Кроссовкалар нарҳини пасайтиришди.
- С) Кроссовкалар таклифи ва ишлаб чиқаришни купайтиришди.
- Д) Кроссовкалар таклифи ва ишлаб чиқаришни қисқартиришди.

68. Қандайдир маҳсулотга талаб ...

А) ихтиёрий нарҳда бу маҳсулотдан бозорда қанча борлиги

В) таклиф қилинаётган нарҳда 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 нарҳи...

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

В) ишлаб чиқарувчи капитал қўйилмаларини усиши

С) оёқ кийимга талабнинг камайиши

Д) оёқ кийим таклифининг камайиши

... туфайли кутарилиши мумкин.

70. Ишлаб чиқариш омилига булган талаб асосан ...

А) ишлаб чиқариш омилининг таклифи

В) бошқа ишлаб чиқариш омилларининг талаблари

С) у ерда ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар таклифи

Д) у ёрдамида ишлаб чиқариш мумкин булган 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 бўлади?

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
сисёати

а) сотувчи билан харидор ўртасида 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
- в) туловга қобил эҳтиёж; бозорга чиққан ва керакли миқдордаги пул билан таъминланган эҳтиёжни ифодалайди.
4. Юридик шахс
- г) бозорда талаб ва таклифнинг тенг булиши ёки талаб билан таклиф чизиқларининг кесишиш нуқтаси
5. Таклиф
- д) эркин товар-пул муносабатларига асосланган, иқтисодий монополизмни инкор этувчи, социал мулжалга, аҳолини ижтимоий муҳофаза қилиш йулларига эга булган ва бошқарилиб (тартибланиб) турувчи иқтисодиёт.
6. Ресурс
- е) товар қийматининг пул шакли; бозор иқтисодиёти мавжуд жамият хўжалик 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 булиши мумкин, бу эса бозордаги муайян товарга булган талаб ва унинг таклифига боғлиқ булади. У фақат қийматни эмас, балки талаб ва таклиф; шунингдек, товарнинг фойдалилиги, сифати ва бошқа товарлар ўрнини боса олиши, муомаладаги пулнинг харид қобилиятига ҳам боғлиқ.
7. Нарх (баҳо)
- ж) мустақил товар ишлаб чиқарувчилар (корхоналар) урта-

сидаги товарларни қулай шароитда ишлаб чиқариш ва яхши фойда келтирадиган нарҳда сотиш; умуман бозор иқтисодиётида уз мавқеини мустаҳкамлаш учун кураш. У демонополизацияни талаб қилади (қаралсин монополия), узаро беллаша оладиган купгина 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 ёллаш учун ҳам курашадилар.

8. Рақобат

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

9. Клиринг нуқта (мувозанат нуқтаси)

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

10. Талаб

к) пул маблағлари, қимматбаҳо нарсалар, захиралар, имкониятлар, маблағлар ва даромадлар (табiiй, 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 эътирған нарсангизни сотиб олишингизга ҳалақит берадими?

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

Масалан мен охири автобусга шошяпман. Бозорда ўз томорқамда етиштирган помидоримнинг баҳосини пасайтириб сотиб кетсам ким менга қаршилик қилиши мўмкин? Ушбу саволга сизнинг фикрингиз қандай?

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

(...) нарх;

(...) талаб миқдори;

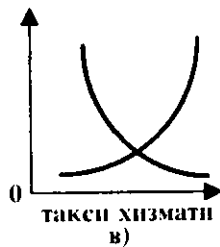
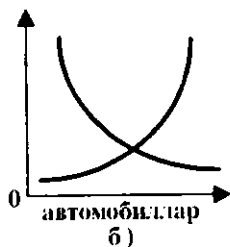
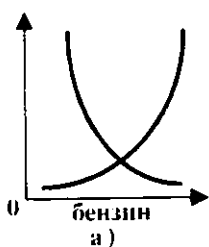
(...) сотув ҳажми;

(...) истеъмол бойликлари сўнги орттирмасининг самараси;

(...) талаб ва таклиф нисбати.

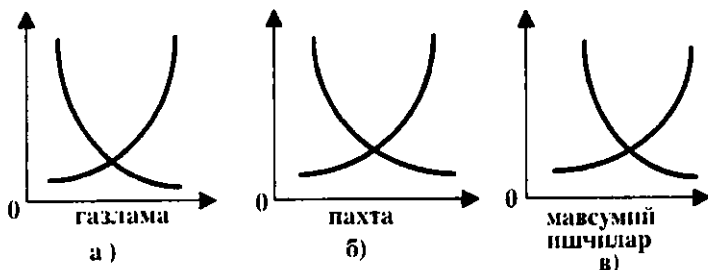
77. Узаро боғланган бозорларда талаб ва таклифнинг ўзгариши сабаби ва характерини аниқланг, янги графикларни тузинг ва бозор мувозанатининг янги ҳолати ҳақида хулоса чиқаринг.

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



2.10-расм

В) Узун куйлақлар кийиш расм бўлган ҳолат.



2.11—расм

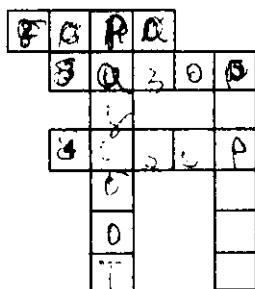
78. Ушбу саволларга жавоб бериш учун талаб ва таклиф чизиқлари графигини чизинг:

1) Пахта ҳосили кутилганидан анча кам бўлди. Бу иш 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 руй берса, қандай хулосалар қилиш мумкин?

79. Кроссворд.



Энига:

2) товар қийматининг пул шакли;

3) туловга қобил эҳтиёж;

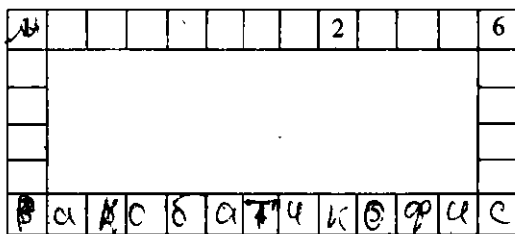
4) олди-сотди муносабатлари амалга ошириладиган жой;

Буйига:

1) ишлаб чиқарувчилар ёки истеъмолчилар уртасидаги кураш;

5) айирбошлаш усули.

80. Кроссворд.



Энига:

- 1) қимматбаҳо тош;
- 2) туловга 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 мулкий муносабатларга мисол келтира оласизми?
3. Сийсий иқтисод ва аниқ иқтисод «мулк шакллари» тушунчасини қандай талқин қиладилар?
4. Мулк нимани ифодалайди, у қандай фойда келтиради?

5. Мулкдор сузи нимани англатади, ким мулкдор булиши мумкин?

6. Қандай объектлар, предметлар, нарсалар, товарлар мулк булиши 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 булади 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?

Топшириқлар

21. Сизга қачондир бир неча кишилар уртасида 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 уз оилангиз мулкига булган 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 монополлаштирилиши 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 ғамхўрлик қилишидир;

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

27. Ўрмондаги дарахтлар, мевалар, дарёдаги балиқлар, денгиз буйидаги чумилиш жойлари ...

А) шахсий мулк;

В) умумхалқ мулки;

С) хусусий мулк;

Д) оила мулки.

28. Ўрмондан кесиб олган арчангиз, териб олинган қузиқоринингиз, 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 ўз акциясининг қийма-тига мос қисмини ўзига ажратиб олиш ҳуқуқига эга.

Д) Акционер корхонани бошқаришда иштирок этиши мумкин.

Б

Топшириқлар

30. Биз «мулк» деганимизда нимадир кимгадир те-гишли, ҳамда уша кимдир мулкдор ва ниманингдир эгаси деб тушунамиз. Лекин ҳар бир одам мулкдор булиш 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 булмас-лиги керак? Мулк «ҳеч кимники» булмаслиги мумкин-ми? Фикрингизни мисолларда тушунтиринг.

32. Мулк шакллари деганда нимани тушунасиз? Қандай мулк шаклларини биласиз? Нима учун мулк шаклларини баъзан турларга ажратамиз бунинг саба-би 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 қи-линг. Шахсий ва хусусий мулкдорларнинг фарқини курсатиб беринг.

34. Умумхалқ мулқига эгалик ҳуқуқини моддий то-мондан амалга ошириш қандай хусусиятларга эга? Сиз яшайдиган ҳудудда қандай мулк объектлари бош-қариш ёки фойдаланишга берилган ва бунини нима би-лан 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 уз фикрингизни далиллаб беринг.

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

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

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 уйлаб куришга ҳаракат қилинг.

40. 1. Мулк — бу такрор ишлаб чиқарилмайдиган табиий бойликларга эгалик 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 кабиларга хусусий ҳуқуқларни рўёбга чиқариш.

5. Мулк — тушланган 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 иқтисодийда мулк тушунчасининг умумлашган таърифи қандай булиши мумкин?

41. Ушбу мулоҳазани шарҳлаб беринг: «Ҳеч ким хусусийлашган мулкка тажовуз қилган ҳолда», мен цивилизацияни кадрлайман дейиш ҳуқуқига эга эмас. Бу иккаласининг утмиши 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 бўйлаб 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 сузлар билан таърифлаш мумкинми? Уйингизда, мактабингизда, кучада атрофингизга қаранг. Сизни ураб турган нарсалар (уйда, кучада ва бошқа жойларда) мулк объекти буладими? Ҳар бир предметнинг эгаси ким? Купинча «мулк эгаси — давлат» деган гапни эшитамиз. Мулк эгаси булган давлат деганда нима тушунилади: халқми, аҳолими, ҳокимият органими, ҳукуматми, парламентми, президентми?

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

46. Теварак-атрофингиздаги нарса ва предметлари мушоҳада қилиб, уларни бир ёки бир нечта мулк объекти гуруҳларига киритинг. Юқорида санаб утилган мулк объектлари турларига кирмайдиган қандайдир нарса, предметлар Сизга маълумми? Шахсан Сизнинг узингизга тегишли булган ҳар бир муайян мулк объектларининг гуруҳларини аниқланг. Сизнинг оилангизга интеллектуал мулкнинг қандай объектлари тегишли?

47. Узингизга таниш булган мулк объектлари ва унинг мулкдорларини қараб чиқинг. Уларнинг қайсилари ва қай даражада мулк эгаси, бошқарувчиси, фойдаланувчиси булади? Ким жавобгар булади? Сизнинг шахсан узингизда, сизнинг ака-укаларингизда, опа-сингилларингизда, ота-оналарингизда янги мулк пайдо булади, у қандай қилиб ва қандай муносабатлар натижасида вужудга келади? Мулк муносабатлари меҳнат муносабатларига буюмлар ҳақида ғамхўрлик қилишга уни сақлаш ва кўпайтиришга қандай таъсир этади?

48. Сиз шахсан узингиз ишчиларни эксплуатация қилиш деганда нимани тушунасиз? 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 марксча танқиди бошқа далиллар қаторида қуйидагиларни ҳам уртага қўяди: «Хусусий мулк кишиларни бир-биридан ажратиб юборади; ҳар ким фақат узининг манфаати ҳақида уйлайди ва гамхурлик қилади, жамият эҳтиёжларига эса бефарқ булади. 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 булиб, 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 тугган ўрни қандай?

2. Ҳозирги бозор ҳужаликларида давлат мулкининг аҳамияти қандай?

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

Тестлар

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

А) хусусий фермерлар учун уни тайёрлаш ва унга хизмат курсатмоқ 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 молиялашга интилишмайди.

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

А) шахсий мулкчилик — ижтимоий мулкчилик;

В) хусусий мулкчилик — шахсий мулкчилик;

С) хусусий мулкчилик — ижтимоий мулкчилик;

Д) менинг ўзимники — меники эмас.

53. Бошқарувчи мулкдор мулк объектини бошқариш ҳуқуқини...

А) мулк эгасидан

В) давлатдан

С) маҳаллий органлардан

Д) мулк эгасининг ота онасидан

... олиши керак.

54. Қуйидаги фикрларнинг қайси бири нотўғри?

А) Ишчи ўз хоҳиши билан ўзини-ўзи эксплуатация қилиши ҳам мумкин.

В) Ишчини капиталистдан бошқа ҳеч ким эксплуатация қилмайди.

С) Капиталист ҳам ўзини-ўзи эксплуатация қилиши мумкин.

Д) Ишлаб чиқариш воситалари эгаларининг ишчиларни эксплуатация қилиши мулкдорнинг капиталистми, акционерми ёки давлат органими эканлигига боғлиқ булмайди, 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

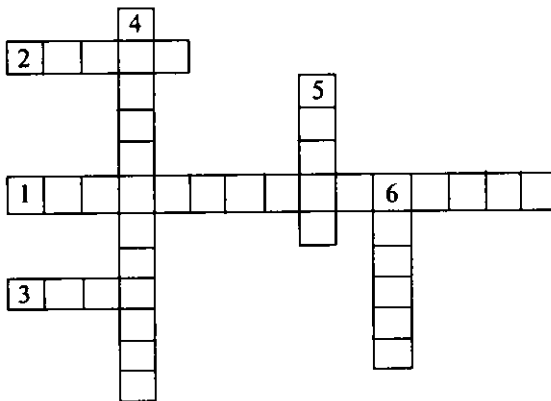
56. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

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 бўлади.
3. Хусусийлаштириш в) фуқароларнинг ўз эҳтиёжларини қондиришга хизмат қилувчи мулк. Бу мулк субъекти айрим фуқаролар, унинг объекти эса истёмол буюмлари, тураржой ва бошқалар. Бу мулк ишлаб топилган даромад, меросга олинган ёки инъом сифатида олинган мол-мулк ҳисобидан, иш ҳақи, нафақа, стипендия, томорқа ҳужалигидан 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 йул очиш, бозор иқтисодиётини рағбатлантириш мақсадида амалга оширилади. Бу жараён орқали давлат мулки фуқароларга берилиб, ҳар бири киши миллий бойликдаги ўз ҳиссасига эга булади. Бу жараён давлат мулкани инвентаризация 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 уртасида ишлаб чиқариш воситалари ва меҳнат маҳсулини узлаштириш юзасидан пайдо булган ва тарихан аниқ бир шаклда намоён булувчи иқтисодий муносабатлар.
7. Мулкчилик
- ж) асосий мулкчилик шакли-ридан бири. Бу мулк икки

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

57. Кроссворд.



Энига:

1) мулкчилик кўринишининг алмашиниш жараёни;

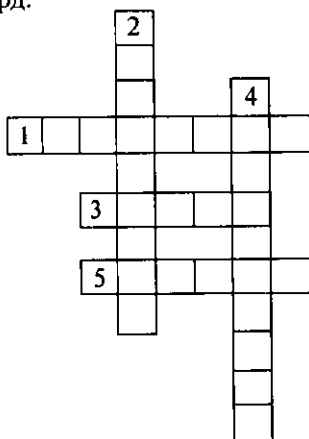
2) Олмония пул бирлиги;

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 ташкилий 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 счишда сизларга куйидаги белгилар тушунча ва формулалар керак булади.

Белгилар

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

- 4) x^y — уртача узгарувчан 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) Φ — фойда (зарар);
 - 11) ϕ — бир дона маҳсулотдан келган фойда (зарар).
- Тушунча ва формулалар

1)

$$\text{Уртача узгарувчан харажатлар} = \frac{\text{Узгарувчан харажатлар}}{\text{Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми}}$$

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

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

Саволлар

1. Чиқим нима, даромадчи?
2. Бизнес деганда сиз нимани тушунаси?
3. Сизнингча тадбиркорлик нима учун ишлаб чиқаришнинг туртинчи омили сифатида киритилади?
4. Унта, дунёга машҳур булган фирмаларнинг номларини айтинг. Улар қандай товарлар ишлаб чиқаради?
5. Фирмани руйхатдан утказиш учун қандай ҳужжатлар керак?
6. Фирмани руйхатдан 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 булаварадими?
12. Хусусий фирма ривожланиб, кенгайиб йирик фирмага айланиши мумкинми?
13. Ширкат деганда бизнес ташкил этишнинг қандай формасини тушунаси?
14. Тула шериклик билан чекланган шериклик орасида қандай фарқлар бор?
15. Акционерлик жамияти деганда нимани тушунаси?
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. Очиқ ва ёпиқ кўринишдаги 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 тушунасиз?
28. Фирма обороти ва фойдаси бир-бирига қандай боғлиқ?
29. Фирма фойда миқдорининг камайишида ташвишли булган миқдорни қандай аниқласа булади?
30. Қачон фирма сизнингча муваффақиятсиз жойлашган ҳисобланади?
31. Сиз қачон ўз маблағларингиздан унумли ва унумсиз фойдалангансиз? Буни муҳокама қилишда нима асос булади?

Топшириқлар

32. Тадбиркорга таъриф беринг.
33. Тадбиркорга хос хусусиятлар (фазилатлар) номоеън буладиган мисоллар келтиринг.
34. «Фойда» ва «зарар» тушунчаларини мисолларда тушунтириб беринг.
35. Узоқ ва қисқа муддатли қарорларга иккитадан мисол келтиринг:
 - иқтисодиётдан,
 - кундалик ҳаётдан.
36. Шахсий тажрибангиздан ўз маблағларингиздан унумли ва унумсиз фойдалаганлигингиз туғрисида икки ёки учта мисол келтиринг.
37. Узоқ ва қисқа муддатли қарорлар қабул қилишга доир биттадан саволлар тузинг. Саволлар «нима?», «қанча?», «қаерда?» ва «қандай?» сузлари 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 қасрга жойлаштирган булар эдингиз? Нима учун?

- санаторий
- кинотеатр
- нефтни қайта ишлаш 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 кулни тозалашнинг қуйида келтирилган 4 та вариантдан қайси бири иқтисодчи нуктаи назаридан энг маъқул?

	Кулни 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 қасрда жойлаштирган маъқул?

- А) катта шаҳарда;
- В) шаҳардан узоқда;
- С) алюминий заводининг ёнида;
- 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 нотугри?

А) Доромад ҳар доим чиқимдан катта.

В) Фирманинг урни фақат транспорт воситаларига боғлиқ эмас.

С) Фирма учун жойни баъзан ижара ҳақи юқори булган 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 шаҳрингизни тарк этиб, сизнинг касбингиз буйича мутахассислар зарур булган, бошқа жойга, айтилик узоқ шарққа ишга боришингизни таклиф қилишган булсин. Сиз бу жойга боришга қандай шартларда рози буласиз? 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 кўришни 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 тулгазилсин. Корхона қай бир вариантда купроқ фойда олади?

4. 1— ж а д в а л

В	Н	Н	Д	х ^а	Х ^а	х ^б	Х ^б	х ^в	Х ^в	ф	Ф
	минг сум/ дона	дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум
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 булиб, иккинчи вариантда уртача узгарувчан харажат миқдори биринчига қараганда 5 фоиз куп эканлиги маълум. Жадвал тулгазилсин.

4. 2— ж а д в а л

В	Н	Н	Д	х ^а	Х ^а	х ^б	Х ^б	х ^в	Х ^в	ф	Ф
	минг сум/ дона	дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум	минг сум/ дона	минг сум
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 сўмдан сотган. Бунда уртача доимий харажат 1 сўм/дона, уртача узгарувчан харажат эса g сўм/донани ташкил қилган. Фирма даромади ва фойдасини ҳисобланг.

54. Фирма N дона маҳсулот сотишдан K сўм фойда олган. Бунда уртача доимий харажат 1 сўм/ дона, уртача узгарувчан харажат эса g сўм/дона булган. Фирма қанча даромад қилган?

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

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

57. Фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини камайтирди. Бундан кейин доимий, уртача узгарувчан харажатлар ва сотилган маҳсулотлардан келадиган даромад узгармади, уртача умумий харажатлар эса 5 сўм/донага ортди. Агар маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми узгаргандан кейин ҳар бир маҳсулот нархи g фоизга ошган бўлса, уртача доимий харажатларнинг бошланғич миқдори қанча булган?

58. Фирма маълум миқдордаги маҳсулотнинг ҳар бирини 250 сумдан сотиб, 2530 сум фойда қилган. Агар уртача умумий харажат 20 сумни ташкил қилгани маълум бўлса фирма қанча маҳсулот сотган?

59. Фирма 150 дона маҳсулот сотган. Ҳар бир маҳсулотдан 300 сум фойда олиб, уртача умумий харажати 30 сумни ташкил қилган. Фирма қанча даромад қилган?

60. «S» фирмаси доимий харажатларнинг 5% ташкил қилувчи электр энергия ва газ учун туловлар 50 фоизга ортди. Ҳар бир маҳсулотдан келадиган фойдани сақлаб қолиш учун «S» фирмаси ҳар бир маҳсулот нархини r сумдан 1 сумга узгартирган. Агар уртача узгарувчан характерлар ва ишлаб чиқариш ҳажми узгаришсиз қолган бўлса, дастлабки уртача доимий харажатлар миқдорини топинг.

61. «L» фирмаси умумий харажатларнинг 20 фоизини ташкил қилувчи ижара тулови 10 фоизга камайди. Дастлабки уртача умумий харажат 5 минг сумни ташкил қилади. Ҳар бир маҳсулотдан олинган фойда K сум/донага ошиши учун маҳсулот нархини неча сум/донага ошириш керак?

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

63. Фирмада биринчи тур маҳсулотдан N дона ва иккинчи тур маҳсулотдан эса M дона ишлаб чиқарилиб сотилди. Биринчи тур маҳсулотнинг нархи S сум/дона, иккинчиники эса 1 сум/дона. Бу маҳсулотларни ишлаб чиқаришга сарфланган умумий харажат K сум бўлса, олинган умумий фойда (зарар)ни топинг.

64. Фирма маълум миқдорда маҳсулот сотиб N сум даромад ва K сум фойда қилган. Уртача доимий харажат 1 сум/дона, уртача узгарувчан харажат эса r сум/дона эканлиги маълум. Фирма қанча маҳсулот сотган?

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

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

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 узгаришдан олдинги ва кейинги ишлаб чиқариш маҳсулотлар нисбати топилсин.

68. «L» корхона маҳсулот ишлаб чиқариши утган йилгига нисбатан r 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) «Ешлик» 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 куриниши катта булмаган, маблағлари чегараланган дукон сотиб олдингиз. Уз бизнесингизнинг биринчи босқичида қандай товарлар билан савдо-сотик қиласиз?

А) Қимматбаҳо товарларнинг катта булмаган асортименти билан.

В) Арзон товарларнинг йирик партиялари билан.

С) Кенг асортиментли қиммат булмаган 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 сумлик облигациялар тарқатди ва қушимча жамият бошқармасига қарашли 2500 акцияни бозорда сотди. Акциялар 1000 сумга тенг номинал буйича 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) тула ва тулиқсиз
 - Д) бугун оилангиз доирасида
- ... моддий жавобгарчилик билан боғланган булиши 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) тadbиркорларнинг 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 тариқасида олишини, уни бошқариб туришда қатнаша олишини тасдиқлайди. |
| 7. Хусусий фирма | ж) фирманинг таъсис шартномаси ёки уставда белгиланган маблағлар (капитал) миқдори. |

8. Устав капитали
- 3) турли корхона, ташкилот, банк, компания ва айрим шахслар пул маблағларини шерикчилик асосида ва соҳибкорлик мақсадида бирлаштирадиган жамият (корхона). Муомалага номинал қиймати курсатилган 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).

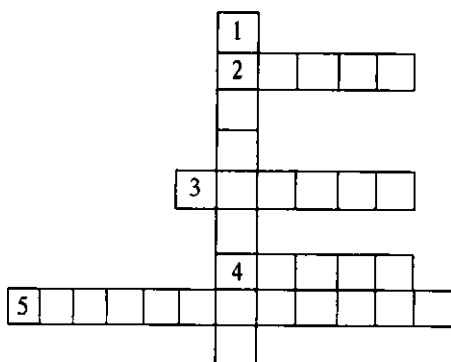
4. Бирлашмалар д) марказлашган давлат пул фондини шакллантириш ва ундан фойдаланишнинг асосий молиявий режаси.
5. Акция пакети е) бирон-бир корхона ёки тармоқни ривожлантиришга давлат бюджетидан ажратилган маблағ.
6. Рентабеллик ж) йирик фирма таркибий қисми булиб, турли жойларда иш юритади. Мазкур корхона мустақил булмайди, бош фирманинг бир қисми ҳисобланади.
7. Бюджет ассигнованиеси з) бир неча корхоналарнинг маълум масалаларни биргаликда 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 тулгазинг:

4. 3— ж а д в а л

Белгилар	хусусий корхона	ширкат		очиқ куринишдаги акционерлик жамияти	давлат корхонаси	арендадаги корхона
		чекланган жавобгарлик	тула жавобгарлик			
эгаси ким						
ким жавобгар						
маблаг қаердан олинади						
фойда қандай тақсимланади						

79. Кроссворд.



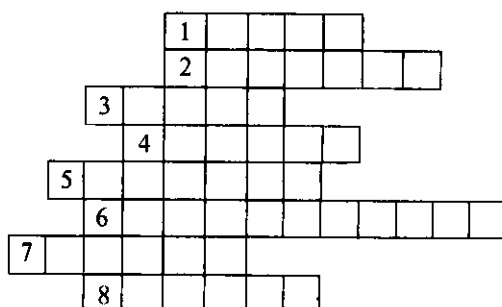
Энига:

- 2) қиматбаҳо 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 омилларидадан бойлик яратиш учун фойдаланадиган одам.

80. Кроссворд.



Энига:

- 1) ва 3) қиматбаҳо қоғоз;
- 2) уз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни узини-узи купайтирувчи қиймат;

- 4) тадбиркорнинг фаолияти;
 - 5) корхонанинг мустақил булими;
 - 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 буйича тақсимланган ҳужжат;
 - 8) икки ёки ундан ортиқ иштирокчилар маблағлари асосида ташкил қилинган фирма;
- Буйига:
- 1) корхона акцияларининг эгаси.

5 - Б О Б

М Е Н Е Ж М Е Н Т

А

Саволлар

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

11. Бошқаришда тескари алоқа деганда нимани тушунаси?

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 да-рахти(режаси)»ни тузинг:

а) университетнинг химия факультетига ўқишга жойлашиш;

б) мактабда математика тугараги ташкил қилиш;

в) маҳаллада шахматчилар клубини тузиш.

16. Мақсадингиз қуйидаги талабларни қондирмаганлигидан ишингиз муваффақиятсизликка учраган ҳолатни куз олдингизга келтиринг ва у ҳақида 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 руйхатдаги жараёнлардан бирининг тармоқли графигини тузинг:

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

б) чой дамлаш;

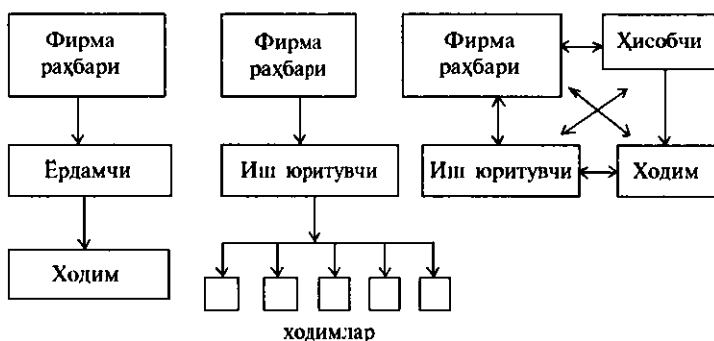
в) почта орқали баҳоли хат жунатиш.

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

- а) эски туфлини таъмирлаш;
- б) телевизорни кабелли телевидение каналига улаш;
- в) дустингизни 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

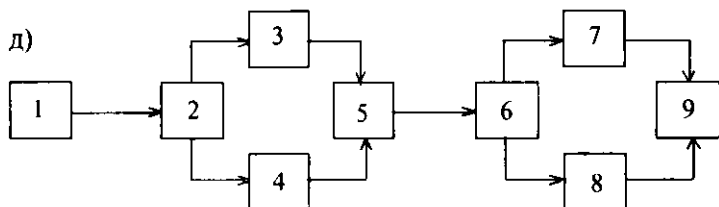
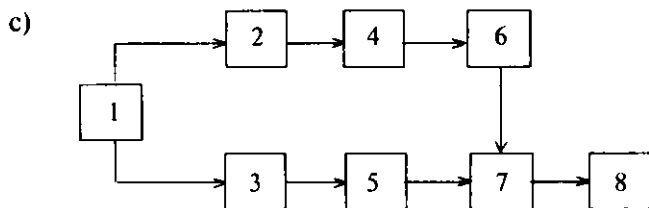
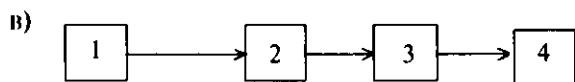
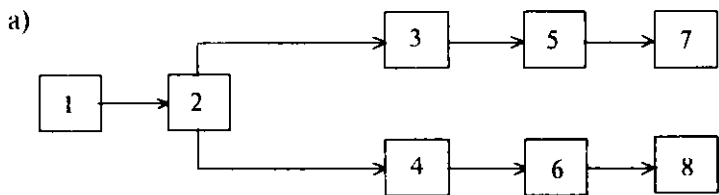
- 24. Фирмани бошқаришда асосий омилларни айтинг.
- 25. Тенденцияни тушунтириб беринг.
- 26. Маҳсулотларга қуйидагича бўлган талабларга 2—3 тадан мисол келтиринг:

- 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 қўра 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 уз саволларингизга жавоб беришларини суранг. Сўров натижаларини таққосланг. Ҳар бир саволга жавобларнинг қанчаси бир-бирига мос келади, қанчаси мос келмайди? Бу фикрларнинг фарқини қандай тушунтира оласиз?

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

Тестлар

31. Фирма банкротликка учради дегани бу...
- А) иши юришадиганини
 - В) рентабеллик юқори эканлигини
 - С) иши юришмасдан хонавайрон бўлганини
 - Д) яхши менежер ишга келганини
- ... билдиради.
32. Тўғри харажатлар бу...
- А) маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнини таъминлаш учун сарфланган харажатлар;
 - В) маҳсулот тайёрлаш билан бевосита боғлиқ бўлган чиқимлар;
 - С) маҳсулот ишлаб чиқариш пайтида бинони иситиш ва ёритиш учун кетган харажатлар;
 - Д) ташкилий фаолиятни олиб борувчи ходимлар маоши.
33. Агар T — маҳсулот таннари, T_x ва K_x лар мос равишда тўғри ва қўшимча харажатлар, H — маҳсулот нархи, K_{ϕ} — қўйилган фойда бўлса — қуйидаги формулалардан қайси бири тўғри:
- А) $T = T_x - K_{\phi}$;
 - В) $T = K_x - H$;
 - С) $T = K_{\phi} - H$;
 - Д) $H = T_x + K_{\phi}$.
34. Қуйидаги ҳолларнинг қайси бирида фирма зиён кўради:
- А) $H = 100$ сўм, $T = 70$ сўм;
 - В) $T_x = 50$ сўм, $K_x = 60$ сўм, $H = 100$ сўм;
 - С) $K_{\phi} = 10$ сўм;
 - Д) $T_x = 150$ сўм, $K_x = 60$ сўм, $H = 211$ сўм.

Б

Тошшириқ

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

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

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

Масалалар

36. Маош беришнинг биринчи куни касса олдида жуда куп навбат кутувчилар тупланди. Сиз узингизни ҳисобчи урнида тасаввур қилинг. Сиз кассирингизга дарча олдида пул шошилинич 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 катта миқдорда йўловчилар тупланиб қолади. Одатда чап томондаги йўловчилар олдинга ўтадилар, унгадилар эса туравердилар. Уларни қаторлар бўйлаб ким тақсимлайди? Сизнинг эскалатордаги ўрнингизни ким аниқлайди? «Ўнга туринг, чапдан ўтинг» қабалидаги диспетчер чақириқлари ҳар бир йўловчининг ўз ўрнини аниқлашига ёрдам берадими, улар эскалатор ишида бирор нарсани ўзгартира оладими?

Тестлар

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

А) Сермашаққат технологияларни киритишни рағбатлантирувчи сиёсат.

В) атроф-муҳитнинг ифлосланишининг назорати буйича талабларни кучайтириш.

С) капитал қуйилмаларини қўллаб-қувватлайдиган сиссат.

Д) маорифга харажатларни қисқартириш.

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

А) эффеktivлик, рентабеллик;

В) иш юритувчи, 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 жарасни.

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

А) ресурслар, унумдорлик, обрү-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 йуллари, режалаштириш;

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

Машқлар

43. Яхши менежер қандай бўлади деган суроқ бизнесни бошқариш соҳасидаги муҳим саволлардан булган ва шундай булиб қолмоқда. Ютуққа эришиш сабабларини аниқлашда у кўп йиллар давомида йул курсатувчи булиб келган. Масалан, Конфуций, раҳбар

биринчи навбатда узининг сафдошлари характер ва хиссиётларига нозиклик ва эпчиллик билан кириб бо-риши зарур деб ҳисоблаган. Гомер грек идеал раҳбари-га зарур булган қуйидаги тўртта хислатни яхши баҳо-лаган: 1. Несторнинг донишмандлиги; 2. Агамемнон-нинг ҳақиқатгуйлиги; 3. Одиссейнинг ҳийлакорлиги; 4. Ахиллеснинг сергайратлиги. Бундай раҳбар ҳар доим узининг кучли ва кучсиз томонларини эсда ту-тиши керак, акс ҳолда у узининг юқори мавқейининг қурбони бўлиши мумкин.

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

Жисмоний фазилатлар	— активлик, сергайратлилик, соғломлик, кучлилик.
Шахсий фазилатлар	— мослашувчанлик, обрули-лик, ўзига ишонч, ютуққа интилиш.
Интеллектуал фазилат	— ақл, керакли ечим қабул қилишга қодирлик, сезгир-лик, ижодий ёндашиш.
Қобилиятлар	— бошқалар билан алоқа ўрна-та олишлик, муомалада енгиллик, хушмуомалалик, муомалага усталлик.

Лекин бу куз қараш билан келишмайдиган олим-лар ва амалиётчилар ҳам бор, улар қуйидаги эътироз-ларни илгари сурадилар:

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

б) бу хусусиятларнинг ҳаммасини узида мужассам-лаштирган кишилар унчалик кўп эмас.

в) яхши бошқаришни урганиб бўлмайди (ёки урга-ниш амалда мумкин эмас).

Буларга яна бир қатор бошқа эътирозларни ҳам қўшиш мумкин.

Замонавий менежер эгаллаши зарур булган фази-латлар системасини ўйлаб қўринг 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 устунлиги, 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 тегадиган танқидлар қила билишлик ва танқидий курсатмаларни қабул қила билишлик;

и) ишбилармонлик (фойдасиз иш билан шугулланмаслик);

к) мантиқий фикрлаш;

л) мақсадга эришиш йулида ўз шахсий нуқтаназарига қарама-қарши таклифлардан ҳам фойдаланишлик;

м) руҳий зарбаларга чидамлилиқ билан самарали иш юритиш методлари.

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

1. Сизнинг фикрингизча келтирилган рўйхат етарли даражада тулиқ-ми? Бирор нарса қўшишга зарурият йуқ-ми?

2. Сизнингча бу рўйхатда ортиқча нарса йуқми?

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

45. Менежер фаолиятида ақл-идрокка асосланган фикрлаш муҳим рол уйнайди. Замонавий 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 кўрсатмаларга қарши тура олишлиги;

4. ёмон кўринмасдан рад қила билиши;

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

6. таваккал қила олишлик (счимлар ва ҳаракатлар натижаларининг ижобийлигига ишонч бўлмаган шароитда ҳам шошилмасдан туғри счим 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 булган интизомни кучайтириш йўлида уз обриси, фикрлари ва хатти-ҳаракатларидан фойдаланиш, ходимларни сиқиб қуймайдиган демократ бўлиш.

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

Қуйидаги саволлар 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 ҳокимлик туфайли одамларнинг бошига тушадиган барча муаммолар ва қийинчиликларни эплаш ва қўл остидагиларни бошқара олиш қобилияти;

3. можароларни ҳал қила олиш санъати — томонларни огоҳлантириш, агар бунинг иложи булмаганда 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 — ўринли таваккалчиликка бориш ва ташкилотга 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-тукис деб ҳисоблайсизми ёки куплари сояда қолиб кетдими?

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 услуби ни аниқлаш муҳим аҳамият кашф этади.

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

Қуйида узининг секретари Салимага топшириқлар берувчи раҳбар хатти-ҳаракатларининг туртта вариантини тақдим этамиз:

1. Салима, мен сизга бугун жунатилиши 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 жунатишдан олдин ҳаммаси буйруққа мувофиқ бажарилганлиги назорат қилинади.

2. Салима, фалон таъминловчига бугуннинг узида... ҳақидаги кейинги маълумотлар билан хат жунатиш керак. Соат учда биз биргаликда куриб чиқишимиз учун сиз хат конспектини тузаолмайсизми?

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

3. Салима, мен эрталаб ҳузуримда бўлган мижозга бугуннинг узида хат жунатиш 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 узи сураган тақдиридагина тушунтирилади (масалан, хатга сиз узингиз имзо қўясизми ёки мен қўйсам буладими?). Хатни ҳужжатлаштириши устидан назорат урнатиш ходимнинг бу ҳақда илтимос қилишига боғлиқ.

4. Салима, фалон таъминловчига бугуннинг узида хат жунатиш зарур. ...ҳақидаги маълумотлар билан. Сиз бу ишни бажара олмайсизми?

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

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

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

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

2. Дустона (самимий) компания: одамлар ҳақида юқори савияда (даражада) гамхурлик. Илиқ муносабатлар, кунгили муҳит ва қулай иш суръати урнатишга интилиш. Бу ҳолда раҳбар конкрет (аниқ) ва барқарор натижаларга эришишга алоҳида эътибор қилмайди.

3. Муаммога шўнгиш: раҳбарнинг эътибори тулатукис ишлаб чиқаришга қаратилган. Инсон омилига ҳеч қандай кунгил булинмайди, ёки булинса ҳам жуда кам.

4. «Уртача сиёсат»: раҳбар одамлар ҳақида гамхурлик қилиш билан ишнинг бажарилишини етарли даражада биргаликда олиб боришга интилади. Раҳбар ходимлардан жуда кўп нарса талаб қилмайди, лекин ноҳуя ишларга бепарво булмайди.

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

Гап бир вақтнинг узида ҳам ишчан ва ҳам инсонпарвар булиш ҳақида бораёлти. Корхона мақсадларига эришишида, ходимлар узларига оладиган мажбуриятлари узаро муносабатларда ҳурмат ва ишончга олиб келади.

Сизнинг фикрингизча бошқаришнинг қандай услуби энг яхши? Ўз 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 булиши 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 кутилдиган 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 тўлдирилади. Қуйидагилар мунтазам равишда муҳокама қилинади:

1. танланган йўналишда тузатиш киритиш керакми?

2. белгиланган мақсадларни амалга оширса булади-ми?

Бу усул маҳсулдор булади, қачонки ходимлар:

1. улардан нималар кутилаётганини билса;

2. қўйилган мақсадларга эришиш борасида узларига мажбуриятлар олишга рози бўлса.

Мақсадлар қуйидаги талабларни қаноатлантириши керак:

1. аниқ булиши;

2. ишонарли булиши;

3. амалий булиши.

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 буйича анализ қилиб, қандай вазифалар энг муҳимлигини аниқланг:

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

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

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

2. Ҳар доим фақат узингизнинг 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. Куп ҳолларда менежер ҳар бир иш кунидан кейин узига таъкидлайди: «Мен кун буйи қаттиқ ишладим, лекин бажаришни мулжаллаган ишларимни купи бажарилмай қолди!» Бунда одатда қуйидагилар асосий далил қилиб курсатилади:

1. ёмон тайёрланган (уюштирилган) кенгаш, мажлис;

2. телефон;

3. жавобгарлик тақсимотининг йуқлиги;

4. афзалликнинг аниқланмаганлиги;

5. кечиктириш (муддатни чўзиш) тактикаси;

6. «йуқ» деб айта олмаслик;

7. бошлаган ишни охирига етказа олмаслик;

8. бошқалар томонидан буладиган тусиқлар;

9. жуда катта ҳажмдаги уқишлар.

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сизнинг фикрингизча, яна қандай сабаблар мулжалларингизни тула бажарилишига халақит қилди?

2. Ҳар куни режаларингизни зуриқмасдан тула бажарилиши учун нима қилиш зарур?

52. Менежерга куп ҳолларда катта зуриқиш билан ишлашга тўғри келади. Куп раҳбарлар бажарилиши

зарур бўлган ишлар ҳажми жуда катта бўлганлигидан ишга кумилиб кетадилар. Купчилик раҳбарлар ҳафтада 60 соатлаб иш жойида бўлишига фақат ишнинг куплиги сабабчи эмас. Куп ҳолларда бунга вақтни нотўғри тақсимлаш сабаб бўлади. Бундай ҳолларда вақтдан тўғри фойдаланишни урганиш керак. Вақтдан тўғри фойдаланиш аслида узингизни тўғри бошқариш дегани.

Ишнинг керагидан жуда куп бўлиши ва вақтдан самарали фойдаланмасликнинг асл сабаблари нимадан иборат? Куп 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 ута 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 ҳаёлан 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 шошилишлари;


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 кумилиб 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 мулжалланган саватга ташлаб юбориш керак.

Менежер учун С-масала бажарилиши билан маш-

М
У
Х
И
М
Л
И
Л
И
Г
И

<p>В — масала муддатларини аниқлаш</p>	<p>А — масала зудлик билан бажарилсин</p>
	<p>С — масала утказиб берилсин</p>

Зудлиги →

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 утайди.

Қуйидаги саволларга жавоблар тайёрланг:

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

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

53. Менежмент доирасида тўтри бошқариш ечимларини танлаш муҳим рол уйнайди, 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 ўз зиммасига олиб ечим қабул қилишни гуруҳдан илтимос қилади;

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

Келтирилган вариантлардан қайси бири сизга маъқул? деган саволга жавоб беринг ва ўз 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 қутигасидан ишлаган маъқул. Уни туртга қоғоз картон тусиқлар билан бешта булимга ажратинг.

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

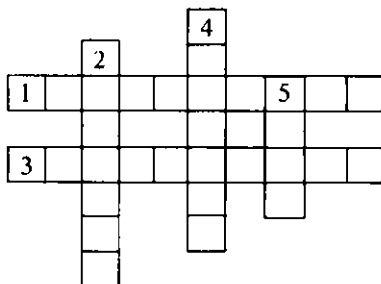
Бир неча кун утгандан кейин карточкаларни кетма-кет олиб, ундаги саволни ўқиб жавоб беришга ҳаракат қилинг. Тўғри жавоб айтаетганингизни текшириб боринг. Агар жавоб тўғри бўлса, бу карточкани, иккинчи булимга утказинг. Жавоб нотўғри бўлса жойида қолдириг. Сизнинг вазифангиз карточкаларни яшикчанинг бешинчи булимига утказишдан иборат. Турт марта тўғри жавоб берган саволни сиз ўзлаштирган бўласиз. Агар учинчи ўқишда туртинчи булимдан олинган карточкага нотўғри жавоб берсангиз, у карточкани яна биринчи булимга қайтариб едлашни давом эттириш керак.

Қуйидаги саволга жавоб беринг: «эслаб қолиш учун яшик»дан амалда фойдаланишнинг қандай ижобий ва салбий томонларини келтира оласиз? Бу машқни мукамаллаштириш 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
режалаштириш | г) корхона ва компаниялар эгалари бўлмаган ёлланма маалакали бошқарувчилар. |
| 5. Олдиндан айтиш
(башорат, истиқболни кура билиш) | д) замонавий ишлаб чиқаришни 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 курсатилган 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;

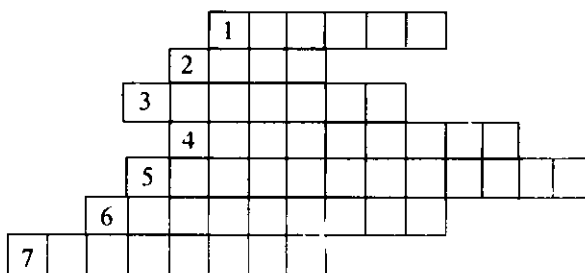
Бўйига:

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

4) текшириш утказадиган мутахассис;

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

57. Кроссворд.



Энига:

1) олдинга қўйилган вазифалар;

2) маълум мақсадга эришиш йулида бажарилиши керак булган 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 кўрсатилган 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 тушунасиз?

2. Пул муомала воситасидир деганда нимани тушунасиз?

3. Бизнесни маблағ билан таъминлаш деганда нимани тушунасиз?

4. Соф ва ялпи фойданинг фарқи нима?

5. Соф фойдани қандай мақсадларда ишлатиш мумкин?

6. Фирма оборотини тезлаштириш учун нималар қилган булардингиз?

7. Шундай бўлиши мумкинми: фирма фойда олган, лекин соф фойда олмаган?

8. Иш вақтида асосий ишлаб чиқариш воситаларининг баҳоси қандай ўзгаради?

9. Асосий ишлаб чиқариш воситаларининг бошлангич ва тугаш баҳоси нима?

10. Жадаллашган амортизация деганда нимани тушунаси?

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 тушунаси, 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 билдиради ва у нима учун қўлланилади?

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

Топшириқлар

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

31. Қўйидаги битимларни баён қилинг:
- а) Сиз кассадан театрга билет олдингиз.
 - б) Улгуржи савдо фирмаси «Сабзавот-мевалар» дуконига тўловни кечиктирмаслик шарти билан тўрт тонна қовун туширди.
 - в) Деҳқон фермер хужалиги саноат фирмасига гуруч утказиб тракторлар олди.
32. Қўйидаги тушунчаларни таърифланг:
- а) рентабеллик
 - б) барқарорлик
 - в) тўлашга қодирлик
33. Бошловчи тадбиркорларга
- а) амортизация фондини қандай ташкил қилишни ва у қандай мақсадларда ишлатилишини
 - б) банк кредити қандай олинишини тушунтириш йулингизни баён қилинг.
34. Фирмангизга янги бухгалтер олган бўлинг. Унинг бухгалтерлик балансини қай даражада билишини қандай текширган булардингиз?

Тестлар

35. Капиталдан фойдаланганлик ҳақи қандай аталади?
- А) даромад;
 - В) рента;
 - С) фоиз;
 - Д) фойда.
36. Корхонага заём тақдим этган юридик ёки физик шахс қўйидагича номланади:
- А) инвестор;
 - В) банк;
 - С) дебитор;
 - Д) кредитор.
37. «Корхонанинг 1994 йил 31 мартга бухгалтерия баланси» деган жумла қўйидагини 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...

- А) нархга таъсир қилмайди;
- В) нархга тескари пропорционал;
- С) нархга тўғри пропорционал;
- Д) фойдадан олинади.

39. Қуйидаги тасдиқлардан қайси бири нотўғри?

- А) Банкдан кредит олишда акциялар гаров вазифининг бажариши мумкин.
- В) Соф фойда бизнесни маблағ билан таъминлашнинг ички манбаси.
- С) Амортизация фонди бизнесни маблағ билан таъминлашнинг ташқи манбаси.
- Д) 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 бўлса, йиллик фойда миқдори қандай бўлади.

41. Фирма банкдан бир йилда 40% ҳақ тулаш шарт 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

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

44. «Д» фирма 3800000 сўмлик товарга эга ва уни сотишдан 1400000 сўм 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 сўмга автобус сотиб олди. Агар автобус ҳар йили 30 минг сўмга арзонлашса, унинг тугатиш баҳосини топинг.

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

47. «Б» фирма балансидан қуйидагилар маълум:

- | | |
|---|-------------|
| 1. муомаладаги маблағлар:
хом-ашё ва материал захи-
ралари, тайёр маҳсулотлар
ва ҳисоб китоб счётидаги
пуллар | 3856000 сўм |
| 2. қисқа муддатли кредит-
лар | 1850000 сўм |

Шу фирма тулашга 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 (сўмларда)	800000	капитал	2500000
2. Асбоб-ускуна ва дастгоҳларга сарфланган пуллар (сўмларда)	1000000		
3. Ҳисоб-китобдаги эркин пул маблағлари (сўмларда)	700000		
Баланс	2500000	Баланс	2500000

Фирмага ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун 700000 сум пул зарур булиб 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 топилсин.

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 топилсин.

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

6.2— ж а д в а л

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	х ^а сум/ дона	Х ^а сум	х ^у сум/ дона	Х ^у сум	х ^в сум/ дона	Х ^в сум	ф сум/ дона	Ф сум
I	60	500		12				60			
II	80			15						15	

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

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	х ^а сум/ дона	Х ^а сум	х ^б сум/ дона	Х ^б сум	х ^в сум/ дона	Х ^в сум	ф сум/ дона	Ф сум
I	80				15					20	10000
II	90								25		
III	100								30		

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

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	х ^а сум/ дона	Х ^а сум	х ^б сум/ дона	Х ^б сум	х ^в сум/ дона	Х ^в сум	ф сум/ дона	Ф сум
I	40		80000								30000
II	30	2500		8				20			
III	25	5000									

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

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	х ^а сум/ дона	Х ^а сум	х ^б сум/ дона	Х ^б сум	х ^в сум/ дона	Х ^в сум	ф сум/ дона	Ф сум
I	400					100					400000
II		2500							400000	150	
III											
IV	500										

55. Утган йили «Б» фирманинг уртача умумий харажатлари S сум/донани ташкил қилган. Бу йили эса маҳсулот ишлаб чиқариш $r\%$ га ортган, доимий харажатлар аввалгича қолган, уртача узгарувчан харажатлар 1 фоизга ортган, уртача умумий харажатлар эса r сум/донага ортган, «Б» фирманинг бу йилги уртача доимий, уртача узгарувчан ва уртача умумий харажатларини топинг.

56. Автомобиль ишлаб чиқариш технологиясининг узгариши уртача узгарувчан харажатларнинг 1 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 узгаришдан олдин даромад r млн. сум бўлган бўлса, технология узгаргандан кейин фойданинг ўсишини аниқланг.

б) Даромадлар нисбатини топинг.

57. Йил бошида «А» корхонада уртача узгарувчан харажатлар r сум/донани ташкил қилган. Йилнинг охирида эса маҳсулот ишлаб чиқариш S фоизга, уртача узгарувчан харажатлар эса 1 фоизга ортган, доимий харажатлар аввалгича қолган, уртача умумий харажатлар эса N сум/донага ортган. Йил охирида «А» корхонада уртача доимий, уртача узгарувчан ва уртача умумий харажатлар қандай бўлган?

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 сумлар миқдори билан тула 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 паке-
тини узатади. Уларнинг дебет ёки кредит графасига
(устунига) фақат умумий сальдо киритилади, сабаби
чеклар маълум даражагача ўзаро компенсацияланади»
(Жан Ривуар «Банк ишлари техникаси») Бу...

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

61. Марказий банк отпускалар даврида тижорат
банкларига нақд пулларни кўпроқ беради, октябрь —
ноябрь ойларида эса ортиқча пуллар муомаладан чи-
қарилади. Бу...

- A) валюта операцияси
 - B) монетар сиёсат
 - C) фискал сиёсат
 - D) очиқ бозордаги операция
- ... га мисол.

62. Сизнинг дўконингиз ой охирида сезиларли да-
ромад олди. Яхши ёки ёмон ишлаганингизни тушу-
ниш учун...

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

63. Май ойида Дилорам фирманинг хўжалик иш-
лар дафтарига қуйидагиларни ёзиб қўйган: фирма май
ойида 10000 долларга битта автомашина сотди ва 10
донадан иборат ҳар бири 500 доллардан бўлган шуба-
лар 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 шартла-
рини айта olasиз?

- А) муддатлилик, пуллилик, қайтарувчанлик;
- В) фойдалилик, пуллилик, муддатлилик;
- С) бепуллик, қайтарувчанлик, муддатлилик;
- Д) муддатсизлик, қайтарувчанлик, пуллилик.

65. Бож таклиф қилаётган кредитлар учун мижозлар муайян фоизлар тулашлари керак. Кредит буйича фоиз нима?

- А) банк хизматларининг таннархи;
- В) кредит сифатида берилган пуллар нархи;
- С) банк ходимлари иш кучларининг нархи;
- Д) берилган кредитга сиз олишингиз мумкин бўлган маҳсулотлар нархи.

66. Банк фойдаси — бу...

- А) депозитлар буйича фоиз;
- В) кредитлар буйича фоиз;
- С) кредитлар буйича фоиз ставкаси билан депозитлар орасидаги фарқ;
- Д) барча даромадлар билан харажатлар орасидаги фарқ.

67. Фойда бу...

- А) даромад минус солиқ ва амортизация
 - В) даромад минус иш ҳақи
 - С) актив минус пассив
 - Д) даромадлар минус харажатлар
- ... га тенг

Машқлар

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			
	Баланс	1500000		Баланс	1500000

Айтайлик, ишчи ва хизматчиларга иш ҳақи тулаш уғун корхонанинг банкдаги ҳисоб-китоб счтетидан 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		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойлашгани	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойлашгани	Сумма
1.	Асосий воситалар	1200000	1.	Капитал	2500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	500000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредитлари	800000
3.	Ишлаб чиқариш заҳиралари	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-аше 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		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойлашгани	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойлашгани	Сумма
1.	Асосий воситалар	2000000	1.	Капитал	4500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	1500000	2.	Банкларнинг узоқ муддатли кредитлари	2000000
3.	Ишлаб чиқариш заҳиралари	2000000			
4.	Ҳисоб-китобдан эркин пул маблағлари	1000000			
	Баланс	6500000		Баланс	6500000

Айтайлик корхона эгалари банкдан 1500000 сум миқдорда қисқа муддатли кредит олиб, унинг 500000 сумига 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 сумни ходимларга хизмат ҳақи тулаш учун кассага ўтказди; 2) 600000 сумни ишлаб чиқаришга зарур хом-ашёлар учун сарфлади. Бу операциялардан кейинги корхона бухгалтерия балансини тузинг.

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

1. Мен маълумотларни қасрдан оламан?
2. Мен қандай маълумотларни ташкилий булинмада тарқатаман?
3. Менинг фаолиятимда маълумотлар туплаш қандай урин тутади?
4. Мен ўз корхонамдан қандай ўзгаришлар талаб қилишим мумкин?
5. Ходимларимнинг таклифларини баҳолашим учун менда маълумотлар старлими?
6. Мен ўз корхонамнинг келажагини қандай тасаввур қиламан?
7. Менинг бошқариш услубимга қўл остидагиларим қандай қарайдилар?

8. Мен қандай ташқи алоқаларни қўллаб-қувватлайман?

9. Мен уз иш вақтимни маълум тизимга мослаб тақсимлайманми ёки булмаса ҳозирги пайт талаблари таъсиридами?

10. Мен узимга жуда куп ишни юклайманми?

11. Мен жуда юзаки иш қиламанми?

12. Менинг фаоллигим юзаки муаммоларни ҳал қилишга йуналтирилган эмасми?

13. Мен уз фаолиятимда ҳар хил омиллардан уз урнида фойдаланаманми?

14. Мен уз ҳуқуқларим билан мажбуриятларимни қандай уйғунлаштираялман?

Уз имкониятларингизни ҳисобга олиб, қуйидагиларни аниқлашга ҳаракат қилинг:

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

2. Уз 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. Узингизда яқинларингизга нисбатан ижобий кайфият уйғотинг.

2. Атрофдагиларга қизиқиш билан муносабатда булинг.

3. Суҳбатдошингизга диққат билан қулоқ солинг.

4. Узингизни бошқаларнинг урнига қуйиб куришга ҳаракат қилинг.

5. Ҳар доим бошқага ёрдам беришга тайёр булинг.

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

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

8. Атрофдагилар билан хушмуомала ва мулойим булинг.

9. Муомалада табиий ва эркин булинг.

10. Имкони борича кунгилли ва кутаринки руҳда булишга ҳаракат қилинг.

11. Сергайрат ва дадил булинг.
 12. Уз фикрларингизни аниқ ва равшан баён қилинг.

13. Атрофдагилар билан суҳбатда купроқ «сен» ва «сиз» олмошларини 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 ишлатасиз 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 сизги пайдо булмоқдами? Буни сиз, биз таклиф қилаётган куришида бажариб куринг, уз-узингиз билан битим тузинг. Бу узига хос вазият (шароит) балки кузланган мақсадга эришишда ёрдам берар.

1.	а. Мен уз олдимга қуйидаги мақсадларни қуяман _____
	б. Мен ҳаётимни шундай қилиб узгартиришни хоҳлайман _____
2.	Мен шу мақсадни танладим, чунки _____
3.	Мен _____ (мудлат)да натижаларга эришишни хоҳлайман _____
4.	Мақсад (узгаришлар) мен томондан фаҳмланиб ва идрок қилиниб _____ да танланди, сабаби _____
5.	Мақсадга эришиш (узгаришларни қилиш) мумкин, чунки _____
6.	Мен қуйидаги одатлардан (хатти-ҳаракатлардан) озод булман _____
7.	Мен узимда қуйидаги одатларни (хатти-ҳаракатлар образини) шакллантираман _____
8.	Мақсадга эришиш (узгаришларни қилиш) учун мен қуйидагиларни бажараман _____
9.	Бунда менга қуйидаги кишилар ёрдам берадилар _____
10.	Мақсадни амалга оширишдаги ютуқлар ҳақида мен қуйидаги омиллар буйича 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 бўлади деб ҳисоблашади:

1. лавозимли вазифаларни бажаргани учун;

2. ҳаёт қиймати омилини ҳисобга олиб хизмат курсатган йиллари учун;

3. утган давр ичида ишда эришилган ютуқлари учун.

Бу нуқтаи назар шубҳасиз деб бўлмайди. Ўзбекистон шароитидан келиб чиқиб банк ходими иш ҳақининг эришилган натижаларига боғлиқлик динамикасини аниқловчи узингизнинг 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 ҳоли 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 йўқотади, фирма эса анча чиқимга тушади. Шунинг учун раҳбар уларни ўз вақтида пайқаб, зарур ҳулосалар чиқариши маъқул. Одатда, вужудга келадиган хатолар бир хилдир:

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

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

3. Ўзаро суҳбатларда нохуш омиллар пайдо бўлади. Суҳбатдош хизматдошининг номига яхши гаплар айтиш урнига, уни танқид қилишга утади.

Бу белгиларнинг ҳар бири муҳим ҳушёрлик сигналдир. Келишмовчиликни йўқотишга ҳали кеч эмас. Бунинг учун узингизнинг 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, ўзи сезмаган ҳолда, келишмовчиликни келиб чиқишига сабабчи бўлиб қолиши мумкин. Шунинг учун бирор тadbир куришдан олдин узингизнинг 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» йўл қўйиш;
4. Ўз хизматдошларингизнинг маҳоратини туғри баҳоламаслик.

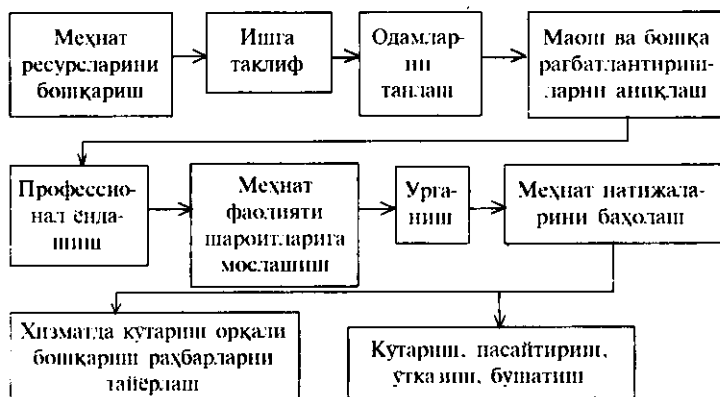
Қуйидаги саволларнинг жавобларини баён қилишга ҳаракат қилинг:

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 ғояларни 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 туғри келсин. Қандайдир махсус ҳолатлардан эмас, Ўзбекистондаги умумий иқтисодий ҳолатлардан фойдаланинг.

(...) Халқ банкидаги муддатли омонат.

(...) Ҳаётни сугурта қилишнинг сугурта полиси.

(...) Ички ютуқли давлат заъми.

(...) 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 тулангандан кейинги қолган ялпи фойда миқдори. |
| 3. Банк фоизи | в) банк томонидан пул маблағларининг ишбилармон ски корхоналарга устама (фоиз) тулаб 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 фоиз ҳисобида ундирилади.
6. Давлат буюртмаси е) корхоналарнинг бир-бирларига товар кўринишдаги қарз бериши. Бунда берилган товарлар пулларини муайян муддатга кечиктириб тулаш кўзда 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 хўжаликларга 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 хўжаликларга муайян маҳсулот турини тайёрлаш, ишлаб чиқариш, ноишлаб чиқариш ва илмий тадқиқот характеридаги ишларни бажариш бўйича бериладиган топшириқ.

2. Бухгалтерия баланси
- 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.
3. Давлат буюртмаси
- в) хужалик фаолияти жараёнида корхонада маблағларнинг айланиши ва мулкларнинг ҳаракатини ифодаловчи маълумотлар мажмуаси.
4. Пассив
- 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.
5. Бухгалтерия ҳисоби
- д) 1) бухгалтерия балансининг қисми бўлиб, унда ҳисобот санасида корхона мулки ва маблағларининг пулдаги ифодаси, уларнинг таркиби ва тақсимоли кўрсатилади; 2) корхона мулки ёки маблағлари: бинолар, машиналар, нақд пуллар.
6. Счёт сальдоси
- е) 1) бухгалтерия ҳисобининг қисми (ўнг) бўлиб, унда корхона маблағларининг манбалари ва уларнинг қандай мақсадларга мўлжалланганлиги кўрсатилади. 2) корхона барча қарз ва мажбурийатлари мажмуаси.

7. Иккиёқлама
(қушалок) ёзув

ж) юридик ва жисмоний шахслар билан узаро хужалик муносабатлар натижасида тулашга ёки олишга тегишли булган пуллар. Активдаги дебет ҳисобга олиндиган сумманинг усишини, пасивдаги эса камайишини билдиради.

8. Битим

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

9. Актив

и) актив счётлардаги дебет билан кредит ва пасив счётлардаги кредит билан дебет уртасидаги фарқ (ёки қолдиқ).

10. Счёт

к) бухгалтерия ҳисобида счётлар тузишнинг асосий қоидаси булиб, бунда корхона ҳар бир хужалик операцияси муайян вақтда ва узаро алоқадор ҳолда бир хил пул миқдорида бирданига иккита счётда: биринчисининг дебет ва иккинчисининг кредит қисмида акс эттирилади.

82. Кроссворд.

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

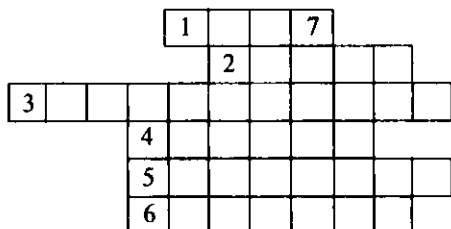
Энига:

- 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 курсатиладиган хизмат тўғрисидаги ҳолис ахборот;
- 7) асосий фондлар баҳосининг ескин-аста улар ёрдамида ишлаб чиқиладиган маҳсулот ва хизматларга утиши, пул маблағларининг мақсадга мувофиқ тупланиши ва уларнинг кейинчалик емирилган асосий фондларни тиклашга ишлатилиши;
- 8) дуконлар 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 утадиган 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 қўйилган 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;

Бўйига:

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

7 - Б О Б

БИЗНЕСМЕНЛАР

А

Саволлар

1. Жамоа ва бир нечта узлари тупланган 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 узингизда менежерлик хусусияти бор деб ҳисоблайсизми? Нима учун?

5. Агар сизда фирма ташкил қилиш иштиёқи ту-гилса жамоангизни қандай ташкил қилган булар эдингиз?

6. Жамоангиздаги кишиларнинг қандай хислат-ларига қараб муомала қилар эдингиз?

7. Кишилар ишга фақат «пул ишлаш учун» келади-лар десангиз тўғри буладими?

8. Ахборотларни узатишда қандай воситалардан фойдаланилади?

9. Коммуникацион схема тузишда қандай фактор-ларни ҳисобга олиш зарур?

Топшириқлар

10. Турли хил коммуникацион ахборотларга бир-икки мисол келтиринг.

11. Ҳаётда сизга дуч келган турли раҳбарлик усул-ларига мисоллар келтиринг. Нега бу ҳолларда бошқа-ча 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 булади?

13. Уз атрофингиздаги норасмий раҳбарликка ми-соллар келтиринг.

14. Узингиздаги қандай хусусиятлар:

а) раҳбарликка мос келади;

б) раҳбарликка мос келмайди?

15. Мотивациянинг қандай усуллари қуйидаги ҳа-ракатларни рағбатлантиришга кўпроқ мос келади:

а) топшириқни тезда бажариш;

б) таваккалчилик;

в) кашфийетлар;

г) ишда мустақиллик;

д) аниқ ва пухта;

е) янги ғоялар.

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

- 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 шуғулланишни хоҳлардингиз. «Эҳтиёжлар пирамидасидан» фойдаланиб, нима учун бу иш сизни қизиқтиришини айтинг.

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

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

19. Норасмий раҳбар дейиш мумкин булган одамни биласизми? У ҳақида сўзлаб беринг

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

20. а) «ўзингиз орзу қилган» раҳбар;

б) «смон» раҳбар

портретини таърифланг (энг камида 10 та хусусият булсин).

21. Бизнесда ишлайдиган танишларингиздан қуйидагиларни сураб, аниқланг:

- а) унинг меҳнатига қандай қуринишда ҳақ туланади?
- б) умумий маонининг миқдори қанақа?

в) қандай солиқлар тулайди 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 йўлга қўйилганми? Дарслар яхши утиладими? Сизнинг фикрингизча бу ишлар жойида булишининг асосий омили нимада?

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

Тестлар

25. Ҳайдовчи ва менежер каби эркаклар касби ҳисобланган соҳаларда аёллар камситилиши, куп 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 хужалигида иш билан таъминланганликнинг пасайишига

...олиб келади.

26. Маҳсулот чиқаришни 20% га орттириш 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 булган талаб қилинганда бериладиган омонат катта ликвидликка эга буладими?

А) Ҳа;

В) Йўқ;

С) Ликвидлик омонат билан боғлиқ 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;

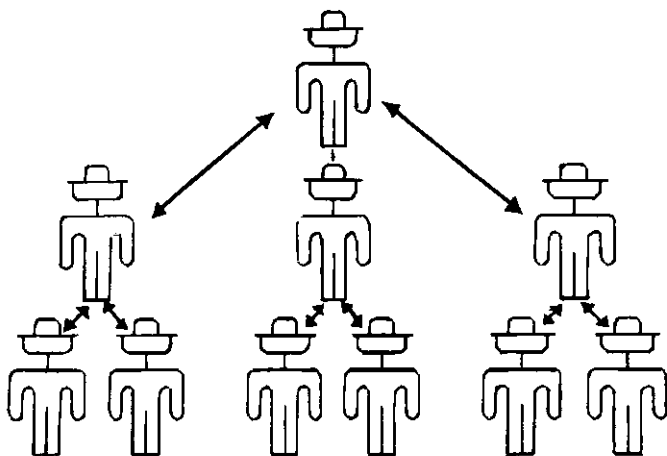
C) бюрократия — бизнес учун ута хавфли ва ута юқумли касалликдир;

D) бизнесда таваккалчиликдан бош тортиш купинча хавфли бўлиб, муваффақиятсизликка олиб келиши мумкин.

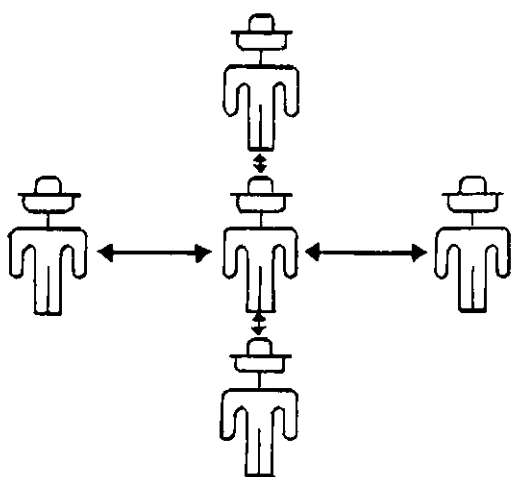
Б

Топшириқлар

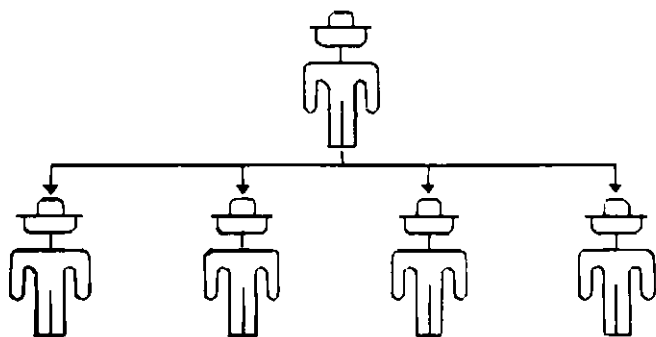
30. Коммуникацион тархдаги (қуйида 7.1, 7.2, 7.3—расмларда курсатилган) раҳбар ва унга буйсунувчилар уртасидаги узаро муносабатларни баён қилинг.



7.1— расм



7.2— расм



7.3— расм

31. Қуйидаги 7.1— жадвални тулгазинг

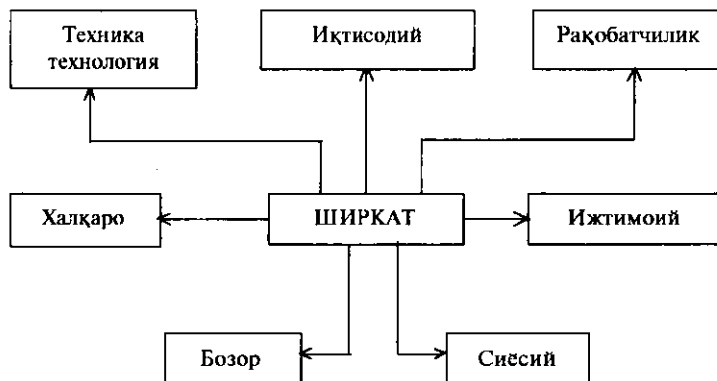
7.1— жадвал

Раҳбарлик усули	Яхши томонлари	Емон томонлари
1. Автократик, яъни яккаҳоқимиятчилик		
2. Бюрократик		
3. Демократик		
4. Алоҳида ёндошиш		
5. Узини четга олиш		

32. Фараз қилинг, сиз фирма бош бошқарувчиси-сиз. Ишга янги ходим ёллаётганингизда берадиган саволлар руйхатини тузинг.

33. Ширкатнинг ташқи ва ички муҳити деганда нимани тушунасиз? Улар уртасида 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 тулашнинг ишбай ва вақтбай кўринишдаги икки хил асосий шакли мавжуд бўлиб, улар меҳнат шароитларига боғлиқ равишда шахсий битимлар тузишда ишлайди. Бундан ташқари ҳажми катта бўлган ишларда охириги натижага қараб «аккорд» тизими деб аталувчи шаклда ҳам ҳақ туланади, 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 тулашнинг асосий шаклини тақлиф қилинг, шунингдек нима учун ва қандай қилиб мукофотлашни курсатиб ўтинг.

Ёдда тутингки, ҳақ тулаш тизими содда бўлмоғи лозим. Бу бир томондан унинг доимий ўзгаришларга мослашувчанлик қобилиятини таъминлайди, иккинчи томондан кўплаб ихтилофли ҳолатлардан қутилиш имконини беради.

7.2— жадвал

Ҳолатлар	Ҳақ тулаш шакли (tizimi)	Мукофотлар (қандай ва нима учун)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Медицина назорат асбоблари мажмуасида хизмат курсатувчи ҳамшира 2. Турар-жой лойиҳа иши тайёрловчи архитектор 3. Ўйгилиш конвейери ишчиси 4. Дарслик ёзиб бериш учун шартнома тузган олим 5. Штатсиз муҳбир 6. Фаррош 7. Уқув лабораторияси лаборанти 8. Дала ҳовлидаги сугориш системасини таъминлаш учун ёлланган мавсумий ишчи 9. Далада экинларга ишлов берувчи тракторчи 10. Кадрлар бўлими ходими 	<p>Курсатма:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Аввал уч вариантдан, яъни вақтбай, ишбай, аккорд кўринишлардан бирини танлаб олинг. 2. Сизнинг фикрингизча энг мақбул бўлган ҳақ тулаш шакллари-нинг комбинациясини тақлиф қилинг. 	<p>Курсатма:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Аввал мукофот бирлигини танлаб, унинг ҳажминини аниқланг. 2. Мукофотнинг ҳар бир турини қачон ва нима учун тулаш кераклигини курсатинг.

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 қа- бул қилувчи ходим 17. Телеателье устаси 18. Автобус ҳайдовчиси 19. Тез ёрдам машинаси ҳайдовчи- си 20. Навбатчи ҳамшира 21. Тилла конидаги экскаваторчи 22. Автомобил заводи пайвандчиси		
---	--	--

36. Қуйидаги касблар учун ҳақ тулашнинг ҳажмла-
ри ва омилларини қиёсий таҳлил қилинг:

- заргар;
- врач;
- ўқитувчи;
- 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 узингизнинг кучли ва кучсиз томонларингизни
ҳисобга олиб қандай касбни танлаган булар 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 купрок
нимага боғлиқ булади?

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

39. Ушбу тасдиқларнинг қайси бири бозор билан сайловчиларни таққослашни тўлароқ 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 булиб куринадиган ва улар ёрдамида савдо операциялари амалга ошириладиган қонун ва қоидаларни «сайловдан утказмаслик» имкониятига эгадирлар.

- D) Юқорида санаб утилганларнинг ҳаммаси.

40. Ушбу тасдиқлардан қайсилари бошқаларидан кўра кўпроқ бозор иқтисодиғига мос келади?

- A) Кўп харидорлар ва кам сотувчилар.
- B) Кўп 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 бўлган катта корпорациялар томонидан тартибга солинади.

41. Агар товарнинг нархи ошса, талаб қандай булади?

- A) Талаб аввалгича қолади.
- B) Талаб нархга мос равишда кутарилади.
- 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 тўланган пулларни қайтариб олиш қафолатланган.

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

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

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

44. Сунгги 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) ёлловчи билан ходим ўртасидаги шартнома
- C) курсатувчининг 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) узгарувчан харажатлар
- B) узгармас 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 курсатадики, жамиятнинг акционер мулкдорлари ...

A) меҳнат жамоасининг ҳуқуқлари ҳақида ғамхўрлик қилишмайди;

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

C) иқтисодий масалага мувофиқлик принципи

нуқтаи назаридан бутун жамият манфаатлари йулида ҳаракат қилишади:

Д) уз манфаатларини кузлаб жамиятнинг ишлаб чиқариш кучларига зарар келтиришади.

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

А) Улар жамиятда узлари ҳақида яхши фикр уйғотади.

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

С) Улар ишонишадики бу фойдали.

Д) Уларда, одатда, зиқналик юқори келади, лекин баъзан виждон уйғониб қолади.

49. Бозор иқтисодиётида юқори иш ҳақи...

А) иш ҳақининг қонунда курсатилган энг кичик миқдорига

В) ҳукумат ҳаражатларига

С) юқори меҳнат унумдорлигига

Д) бизнес раҳбарларининг ижтимоий жавобгарлигига

... боғлиқ булади.

Машқлар

50. Электр жиҳозлари ишлаб чиқарувчи ширкат раҳбар ходимлари учун купгина 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 булган, овоз ўтказмайдиган тўсиқлар билан хоначаларга ажратилган. Бу хоначалар ширкат президентидан тортиб оддий ишчиларгача бир хил тақсимланган.

Айтингчи сиз ширкатнинг бу тажрибасига қандай қарайсиз. Ундаги қайси жиҳатларни ижобий, қайси жиҳатларини салбий деб ҳисоблайсиз? Уз 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 узингизнинг 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 ширканинг гуллаб-яшнаши манбаи ҳисобланади. Лекин, кўпинча, менежер қарши туқнашувларга, қаршиликларга дуч келишига тўғри келади.

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

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

53. Амалиётда фирманинг рақобатбардошлилигини таъминлашнинг турли йўллари мавжуд, уларга

1. Ишлаб чиқариш харажатларининг рақобатчиларникига нисбатан пастлиги.

2. Маҳсулотнинг рақобатчиларникига нисбатан юқорироқ технологик даражаси.

3. Буюмларга бўлган ишонч.

4. Товар отказиб беришнинг юқори тезлиги.

5. Товарнинг такомиллашган кўриниши.

6. Маҳсулотни қадоқлашни яхши йўлга қўйиш.

7. Рекламанинг кучайтирилиши.

8. Буюртмачининг талабига кўра маҳсулотларни индивидуаллаштириш.

9. Сотилган маҳсулотнинг такомиллашган технологик хизмати.

10. Маҳсулотга бўлган кафолатнинг узоқ муддатлилиги ва бошқалар киради.

Савол:

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

2. Узингиз таклиф этган йулларнинг қайси бири маъқулроқ деб уйлайсиз?

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 ҳаётий 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 тулаш 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 кўтарилиши учун қандай маълумотга (ёки малакага) эга бўлиши керак, қушимча 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 мижозлар 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 туғрисида тулиқроқ 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 буйин товлаш фойдасиз эканлигига шерикларни ишонтириш.

6. Муаммога бошқа ечимлар қатори уз фикрини, ечимини билдириш.

Кўйидаги 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, кўйидаги 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 мавзуни муҳокама қилишга суҳбатдошим тайёрми?

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

5. Бунга суҳбатдошим ҳам ишонадими?

6. Узим учун нималарни аниқлаб олишим керак?

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

8. Суҳбат давомида суҳбатдошимга таъсир курса тишининг қандай усулларни қўллашим керак?

9. Қандай саволлар бераман?

10. Суҳбатдошим менга қандай саволлар бериб қолиши мумкин?

Сиз музокаралар бошланганидан:

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

— Ғояларни баён қилишда фикрингизни жуда ҳам қисқа гапиринг.

— Уз мулоҳазаларингизни асосланг.

— Икки хил мазмунли сузларни ишлатманг.

— Саволларингизда «нима учун»; «қачон»; «қандай» сузлари бор бўлишига эътибор беринг. Бу сузлар «Ҳа» ва «Йуқ» тарзида лунда жавоб бериш имконини бермайди.

Қуйидаги вазиятларда кейинги хатти-ҳаракатингизни тайёрлаб олишингизга тўғри келади;

Агар суҳбатдошингиз:

— Ҳаммасига рози бўлса, сизнинг барча фикрларингизга қушилса.

— Бутунлай қаршилиқ курсатса, баланд овозда гапиришга утса.

— Сизнинг далилларингизга муносабат билдирмаса.

— Сизнинг сузларингизга, ғояларингизга шубҳа қилса.

— Уз ишончсизлигини яширишга ҳаракат қилса.

Уз далилларингизни — келтириш орқали сиз суҳбатдошингиз қаршилиқларига тайёр туришингиз керак. Шу билан бирга қуйидагилар орқали мақсадга мувофиқ ўз-ўзини бошқариш лозим:

— Дарҳол, барча асосий эътироз ва норозиликларни эшитинг.

— Эътироз мазмунини тушунмасдан туриб, жавоб беришга шошилманг.

— Суҳбатдошингиз билан сиз турли нарсалар тугрисида гапирмаётганингизни аниқлаб олинг.

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

— Эътирозларга қатъий тарзда жавоб берманг. Бу

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

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

Аниқ саволлар суҳбатдошингизни, унингча уз фикрига боғлиқ булмаган нарсаларни ҳам айтишига мажбур қилади.

Музокаралар давомида кайфиятингизнинг узгариб туришини намоён қилинг.

Ўзингизга ташқаридан қаранг ва қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сизнинг музокараларга алоқаси булмаган кайфиятингиз суҳбат характериға таъсир қилдими?

2. Суҳбатдан қониқмаётганингизни имо-ишора ва қисфалар билан курсатиб қўймадингизми?

3. Суҳбат давомида эътиборингизни бошқа нарсаларга булмадингизми?

Музокаралар тугаганидан кейин қуйидаги ҳолатларни баҳоланг:

1. Суҳбатдаги асосий йўналишни тартибли олиб бордингизми?

2. Бир қарорға келишда уз далилларингизни суҳбатдошингизга боғлаб ифодалайсизми?

3. Билдирган эътироз ва огоҳлантиришларингиз асослими?

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

5. Имкониятингиздан тула фойдалана олдингизми?

Музокаралар олиб боришнинг техник томонига тегишли булган саволларга жавоб беринг:

1. Энг ишончли далил қайси булди?

2. Қандай маълумотлар купроқ таассурот қолдирди?

3. Қайси хабар ёки огоҳлантиришлар уринли булди?

4. Товар ва хизматларнинг қайси томони мижозларни купроқ қизиқтирди?

5. Мижозларнинг қайси бирида сиз билан муваффақиятли битим тузиш иштиёқи тугилди?

Уз жавобларингизни таҳлил қилганингиздан сунг, юқоридаги, қайси усуллар амалиётда ўзини кўпроқ оқлаганлигини аниқланг. Улардан тез-тез фойдаланиб туринг.

57. Банк сийсати максимал фойда олишга қаратилган. Бошқарувнинг бир томонлама олиб борилиши рақобатбардошлиликнинг йўқотилишига олиб келди.

Шунда банк менежерлари қуйидаги қоидаларга асосланган йўналиш тизимини таклиф қилдилар:

1. Мижозларнинг манфаати биринчи ўринда туриши керак.

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

3. Ишнинг аниқ натижаларини рағбатлантириш лозим.

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

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

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

3. Янги тизим ва йўналишлардан фойдаланиб тузилган маънавий ва ахлоқий режаларнинг қандай ютуқлари бор?

58. Қуйидаги саволларга тулиқроқ жавоб беришга ҳаракат қилинг.

1. Молиявий назорат нима учун зарур?

2. Менежернинг ишида молиявий усуллар орқали назорат қилиш қандай ўрин тутди?

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 ўзаро 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 йўллари 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 тadbиркорлар эришадики, улар ҳамма вариантларни фақат хушёрлик 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 кўп (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 булмаган 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 купроқ 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 қўринади. Сиз нима қиласиз?

а) Яна акция сотиб оламан (4 балл)

б) Олдинги акцияларни ўзинигина 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 сўм олиш (1 балл)

б) Нақд пул урнига компания йилни муваффақиятли якунласа 50000 сўм 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) ўз эгасига даромад келтирувчи маблаг ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни узини ўзи қўпайтирувчи қиймат. У ишлаб чиқариш воситаларининг эгасига иш кучини ёллаш орқали қўшимча қиймат, фойда келтиради, уни бойитади.

2. Маҳсулот рентабеллиги

б) ўз-ўзини 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

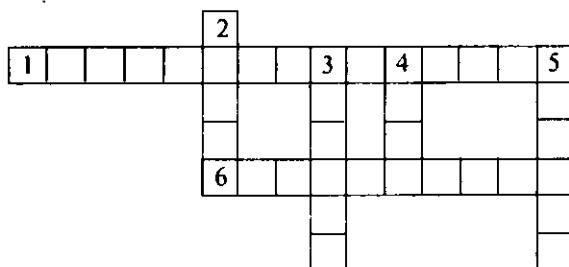
г) ўз ишининг устаси, касбини яхши биладиган шахс.

5. Иккиёқлама (қўшалок) ёзув

д) пул воситаларини ишбилармонлик фаолиятига, бизнесга жалб қилиш.

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

61. Кроссворд.



Энига:

- 1) Мулк кўринишининг узгариш жараёни;
- 6) иқтисодийётнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик қилувчи шахс;

Бўйига:

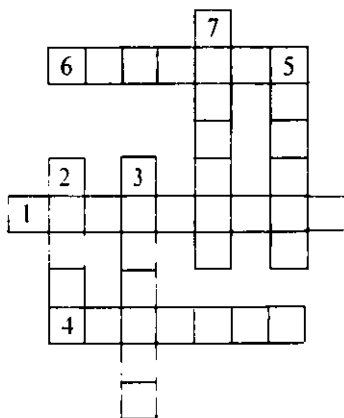
2) корхона маблағларининг фойда олиш ниятида қилинган ҳаракатидан кейинги камайиши;

3) векселнинг орқасига унинг эгаси узгарганлиги туғрисидаги Ёзувлар сизмай қолганда Ёзувлар давом эттириладиган қўшимча қоғоз;

4) Ватанимизда ишлаб чиқарилаётган автомашина номи;

5) газ кони номи.

62. Кроссворд.



Энига: 1) уз-узини 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 узаро қандай боғланган?

2. Қайси товардан қанча ишлаб чиқариш кераклиги қандай аниқланади?

3. Узгариб турувчи талабга мослашиш керак деганда нимани тушунасиз?

4. Нима учун маркетинг мутахассиси фирмада иқтисоднинг умумий ҳолатини ўрганиб 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 саргарошхонангизда иш унчалик юришмаяпти. Сиз нима қилган булар эдингиз? Ёпиб қўярмидингиз ёки муваффақиятсизлик сабабларини урганармидингиз?

Топшириқлар

10. Упаковкеси 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) мўйқалам.

12. Маркетинг билан шугулланмайдиган фирмалар дуч келиши мумкин булган 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. Охирги вақтда дадангизнинг гуруч харид қилиши жараёнини гапириб беринг.

15. Агар сизга қуйидагиларни таклиф қилишса, 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 урнатадиган корхона очиш;
- д) аҳолига туристик хизмат кўрсатиш.

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

а) нон дукони мудири ўз-ўзига хизмат қилиш тизимига ўтмоқчи;

б) туристлар агентлиги фикрини билмоқчи;

в) туристлар агентлиги ўз хизмати нархини оширмоқчи.

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

а) сизнинг туманингизда озиқ-овқат дуконлари яқинда қанчалар ҳам ишлаши керакми?

б) ҳозир қайси қўшиқчининг қўшиқлари қизиқиб тингланмоқда?

18. Қуйидаги фирмаларга ўзингиз товар маркаларини уйлаб топинг:

а) гуллар билан савдо қилувчи фирма;

б) аудио-видео техникаларни соловчи фирма;

в) фермерлик хужалиги.

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

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 уйлаб топинг ва ёзиб ёки чизиб беринг:

а) яхна ичимлик;

б) Ўзбекистоннинг тарихий шаҳарлари бўйлаб саёҳат;

в) инглиз тилини ўргатувчи курслар.

Уларнинг натижаларини таққослаб кўринг.

22. Қишки кийимлар тайёрлаш фирмасини бошқарасиз дейлик.

а) товарларингиз қандай истеъмолчилар гуруҳига муважжалланган бўлади?

б) бозорни ўрганиш муаммосини қандай ҳал қиласиз?

в) жиҳозлаш, упаковка, товар маркази, қўшимча хизмат муаммоларини қандай ҳал қиласиз?

г) ўз товарингиз ёки фирмангиз учун реклама ишлаб чиқаринг.

д) қайси тақсимлаш каналларидан фойдаланасиз?

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

а) товарлар;

б) фирма;

в) воқеа;

г) фикр.

24. Шундай 3 та реклама танлаб олинг, 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 бўлар эди?

Тестлар

26. Мукамал рақобатли бозордаги ютуқ...

А) реклама

В) маҳсулотнинг юқори сифати

С) нархга таъсир ўтказиш имконияти

Д) харажатларнинг пасайиш имкониятлари

...га боғлиқ.

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

А) «Пепси-кола» нисбатан қиммат эмас.

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

С) Сут ишлаб чиқариш давлат томонидан субсидия қилинади.

Д) Сутнинг урнини босадиган маҳсулотлар кам.

28. Қуйида келтирилган ҳодисаларнинг қайси би-

ри мол гушти нархига таъсири қолган 3 та ҳодиса таъсирига ухшамайди?

А) мамлакатда мол гуштига 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 усиши, авваламбор, ...

А) яшаш даражасининг пасайганидан

В) яшаш даражасининг усганидан

С) иш ҳақининг усганидан

Д) нархларнинг пасайганидан

... далолат беради.

30. Парижда бир килограмм треска балиги етказиш 124 минут ишчи вақтига туғри келади, Лондонда эса — 80 мин. Сабзи Лондонда 9 минутга туғри келса, Парижда 5 минутга туғри 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 усиши.

4. Сотишнинг умумий ҳажми.

5. Бозорнинг жоиз — улуши.

6. Сотиш ҳажмининг усиши.

7. Бозор улушининг усиши.

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 бўладиган йўқотишларни камайтириш.

15. Технологияни маҳаллий шароитга мослашуви.

16. Маҳаллий қонунлар, урф-одатлар, этник стандартларга риоя қилиш.

17. Маҳаллий аҳолидан раҳбарлар тарбиялаш.

18. Атроф муҳитни асраш буйича маҳаллий қонунларга риоя қилиш.

Ушбу саволларга жавоб тайёрланг:

1. Фирманинг халқаро фаолиятидаги қайси курсаткичларга сиз купроқ эътибор берасиз?

2. Фирманинг ташқи иқтисодий алоқалар дастурини тузишда сиз қандай курунишда қушимча курсаткичлар киритган булар эдингиз?

33. 2-3 кун давомида ҳар кунги ҳаётингизда қандай маркетинг фаолият билан туқнашаётганингизни 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 шугулланувчи 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 шугулланувчи 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. Ҳаридор товарни қандай нархда сотиб олади?

36. Ишлаб чиқарувчи фирма, улгуржи савдо билан шугулланувчи 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 ўйлаб 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 кутарилиши ва пасайишининг бир нечта сабабларини санаб беринг. Нима учун инфляция шароитида ҳар хил товарларнинг нархи мутаносиб тарзда усмайди.

Умумий нарх ортиш жараёнида қандайдир товарнинг нархи ортган ёки камайганлигини қандай аниқлаш мумкин? Нарх пасайди. Товар истеъмоли орти-

ми ёки камайдами? Талаб қандай узгарди? Булар ни-
мага боғлиқ? Бу саволларга жавоб доимо бир хилми?

38. Ушбу ҳолатлар уч хил даврнинг (бир онли, қисқа
муддатли, узоқ муддатли) қайси бирига туғри келади?

1. Талаб ортишига жавобан корхона директори
ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини ошириш мум-
кин эмас деб ҳисоблайди.

2. Менежер айнан шу усулларда иккинчи тархда
ишни ташкил қилади.

3. Корпорация савдо фирмаларининг расмий тала-
бига жавобан ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг ҳажми-
ни улар орасида қайта тақсимлашга ваъда беради.

4. Трактор заводи қишлоқ хўжалик техникасига
булган талабнинг усишига жавобан янги цех қуришга
қарор қилди.

5. Пахтачилик бригадаси бошлиғи эртадан бошлаб
талабаларни пахта теримига жалб қилмоқчи, чунки
об-ҳавонинг бугунгидан совуқроқ булиши кутилмоқ-
да, даладаги пахталар эса қийғос очила бошлади.

Тестлар

39. Маҳсулотни сунъий туширилган нархларда со-
тиш сиёсати қуйидагича номланади:

- А) нархни дискриминациялаш;
- В) монополия;
- С) клиринг;
- Д) демпинг.

40. Буғдой бозоридаги мувозанат ҳолатда:

- А) купчилик сотувчилар харидор топа олмайди;
- В) бозор нархида сотишга чиқарилган ҳамма дон-
лар шу нархни тулашга тайёр харидорлар томонидан
сотиб олинади;
- С) куп харидорлар бозор нархида сотишни хоҳлов-
чи сотувчиларни топа олишмайди;
- Д) нархлар жуда кучли тебранишларга мубтало
булган.

41. Агар қанд лавлагини етиштириш ортса, у ҳолда
бошқа шароитлар бир хил булганда, аввалом бор:

- А) қишлоқ хўжалигида иш билан банд булиш ка-
маяди;
- В) қандга талаб ортади;

С) қандга талаб камаяди;

Д) қанд таклифи ортади.

42. Қурилиш материаллари нархи тусатдан кутарилиб кетди. Натижада, бошқа шароитлар бир хил булганда, иқтисодий назария қуйидагини олдиндан айтиб беради:

А) мебелчилар ва бинокорлар иш ҳақининг усишини;

В) мебелчилар ва бинокорлар иш ҳақининг камайишини;

С) бинокорлар иш ҳақининг усишини ва мебелчиларникининг камайишини;

Д) мебелчилар иш ҳақининг усиши 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) «айиқ» (ингл. «bear», рус. «медведь») фойда олди;

С) «фьючер» битимини амалга оширди;

Д) «форворд» битимини амалга оширди.

Машқлар

44. Фирма маркетинг фаолияти тархи (8.2—жадвал).

8.2— ж а д в а л

Ташқи
муҳит

Корхона мақсади:

- а) сарфланган маблағларни қайтариб олиш;
- б) ходимлар меҳнатига ҳақ тулаш;
- в) жамият олдида ижтимоий жавобгарлик.

Маркетинг мақсади:

- а) эҳтиёжни қондириш;
- б) рақобатчилар устидан ғалаба қозониш;
- в) бозор улүшини эғаллаш;
- г) сотишнинг усишини таъминлаш.

- а) бозор ҳолатини;
- б) харидор талабини;
- в) рақобатчиларни;
- г) товар таклифини таҳлил қилиш

Маълумотлар
ва бошқариш
тизими

Штанлаштириш:
 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 тескари алоқаларни тарҳда стрелкалар орқали кўрсатинг.

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 жаддалаштириш билан унинг фаолиятининг молиявий натижалари орасида боғланиш борми? У аниқ нимада номоён бўлади?

4. Сиз Ўзбекистон тижорат банклари мижозларига кўрсатиладиган 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 кадрлилигини қандай баҳолайсиз? Уни мустақкамлаш учун нима қилиш керак?

8. Банк соҳасида маркетинг биринчи навбатда пул

оборотини жадаллаштиришга йуналтирилган деган қоида туғрими? Агар туғри булса, бунинг учун банклар нима қилиши керак?

9. Омонат қуювчилар доирасини кенгайтириш ва уларга хизмат курсатишни яхшилаш учун қандай муайян ишларни таклиф қиласиз?

10. Сиз ҳозирги Ўзбекистон шароитида банклар томонидан жалб қилинган воситалардан фойдаланишнинг узига хослигини нимада курсасиз?

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 тушунтириб беринг.

14. Ўзбекистонда истеъмол кредит истиқболини баҳоланг.

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 буйича, ҳам йуналишлари буйича ҳал этиш зарур. Одатда маркетинг ишининг қуйидаги босқичлари курилади:

Ташқи бозорни урганиш	Бозор ҳолатини таҳлил қилиш, бозор ҳажмини, тараққиётини тузилишини, рақобатчиларнинг мавқеи ва товарларини аниқлаш, узининг бозордаги ҳолатини баҳолаш ва бошқалар
-----------------------	---

Бозорни олдиндан айтиш (прогноз қилиш)	Бозор тараққиётининг қисқа муддатли ва узок муддатли йуналишларини, унинг асосий контрагентларининг феъл-атворини, бозор ҳолатига таъсир этувчи омилларини аниқлаш
--	--

уз имкониятларини баҳолаш	Корхоналарнинг илмий-техник, ишлаб-чиқариш, савдо ва бошқа имкониятларини аниқлаштириш
---------------------------	--

Мақсадни ифода этиш	Яқин ва анча узоқ истиқболга фирма олдига мақсад ва вазифаларни қуйиш
Стратегияни аниқлаш	Қуйилган мақсадга эришиш усуларини, 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 йуналишлари буйича алоҳида босқичларда ва бозорларда қуйилган мақсадларга эришиш учун восита ва усулларни танлаш
Маркетинг фаолиятини баҳолаш ва назорат қилиш	Олинган натижаларни баҳолаш, корхона фаолияти самарадорлигини аниқлаш, маркетинг фаолиятига тузатишлар киритиш буйича 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 гарбий 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 мижозларга хизмат қилишни жиддий яхшилашга муваффақ бўлишига қарор қилди. Бунинг учун шундай тартиб урнатилдики, унга кура ҳамма даражадаги раҳбарлар уларининг тактик ҳаракатларини аввал юқори турдаги бошлиқ билан муҳокама қилиши ва фақат шундан сунг уз қўл 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 бўлмади. Банк ходимларидан суровлар шуни курсатдики, уларнинг фикрига кура:

1. «Мижозларга аъло хизмат курсатиш» тушунчасининг ноаниқ ифодаланиши ҳалал берди.

2. Ходимлар олдида қўйилган мақсадлар ноаниқ эски бутунлай нотўғри эди.

3. Ходимлар қай даражада самарали ишлаётганлари ҳақида старли маълумотларга эга эмас эдилар.

4. Банк ходимларини банк фаолиятини узоқ муддатли режалоштиришга умуман жалб қилмайдилар.

Ушбу саволларга жавоб беринг.

1. Қуйида келтирилган стратегик режалоштириш 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 ҳарор 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 узгаришларига қуниқиб 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 булмаган рекламанинг роли ортиб бормоқда. Менежер учун, айниқса янги иш бошлаган менежер учун, қуйидагиларни назарда тутиш зарур: реклама эълонлари ургача бир секунд давомида кўриб чиқилади ва шу вақт ичида бундай ўқишнинг мақсадга мувофиқлиги ҳақидаги масала ҳал қилинади.

Қуйидаги келтирилган назорат саволлар ёрдамида сизнинг эълонингиз уни ўқиётган ўқувчиларни қизиқтира олишини текшириб кўринг.

1. Ўқувчини активлаштириш.

Ишончлилиқ. Ўқувчиларда ишонч туғдирадиган

нарса уларнинг диққат-эътибори даражасини оширади. Ишонч билдирган одамлар, ишонч туғдирувчи мазмунлар ва муҳит эълонни ҳақиқий деб қабул қилишга имкон беради.

Жиддий. Жиддий мавзунинг таъсирчанлиги диққат-эътиборни энг кучли қузгатувчиларидан бири ҳисобланади. Кузга ташланиб турадиган сарлавҳа ўқувчига йуналтирилган нигоҳ, қуёш ва ҳ. к. — булар ҳаммаси ўқувчида жиддийлик ва диққат-эътибор ҳиссини уйғотиш учун ердамчи восита бўлиб ҳисобланади. Олтин ҳам кучли таъсир этиш хоссасига эга.

Юмор. Рекламада юмор ўқувчилар томонидан турлича қабул қилинади, шунинг учун унинг таъсири аниқ текшириб қурилган бўлиши лозим. Йулдан утиб кетаётган эшак ҳанграётгани ва Муҳиддин Дарвешов куксига қул қуйиб 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. Ўқувчини барча янги, ўйланмаган, қутилмаган нарса активлаштиради. Масалан, чанги трамплинидаги «Тико» автомобили ёки ялмоғиз кампир супургисига минган ҳолдаги тижорат банки мижозлари.

2. Мақсадли мулжал (эътиборни бир мақсадга қаратиш).

Асосий гап эълоннинг марказий қисмида жойлашиши лозим. Буни ҳамма вақт қилиб булавермайди. Ўқувчини, масалан, ҳазил-мутойиба, қочиримлар осонгина чалғитади, у қочиримлар билан вақтини чоғ қилиб ёки латифадан қулиб, реклама қилинаётган маҳсулотга керагича эътибор бермайди. Реклама эълонларида машҳур кишилар номини жойлаштириш ҳам хавфлидир. Ўқувчи 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 ўқувчиларнинг эҳтиёжига мос ҳолда тузили-

ши лозим, у насиҳатомуз эшитилмоғи керак. Текширинг:

— эълонда ҳаддан ташқари куп 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 куп булса (масалан, соғлиқ, озиш усуллари ва ш. к.), реклама матни шунча узун булади. Бироқ унда деталлар қанча куп булса, маълумотларни майдалаш шунча муҳимдир.

Кузда тутинг:

— реклама эълонидаги сарлавҳа уқувчи эътиборини активлаштириш учун масъулиятни узига олади: Эълонни уқиш ёки уқимаслик ҳақида қарор (секунд улушларида) бир онда қабул қилинади.

— сарлавҳачалар эълон мавзуси ҳақида тасаввур беради;

— сарлавҳа уқувчи учун топишмоқ булмаслиги керак, уқувчи уни бирданига, қийинчиликларсиз тушуниши керак;

— эълон матнида аввал тақлиф 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 — миждозда ҳақиқий таъсирни вужудга келтириш. Эълон уқишда кечинмалар қанча кучли булса, унинг ижобий идрок қилиши шунча муҳим булади. Асосий уч қоидага эътибор беринг:

1. Таъсир қилувчи (эркинлик, саргузашт ва ш. к.) жуда яққол ифодаланган булиши керак; реклама учун хос булган 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; узоқ

муддатли тез-тез қайтарилиб турадиган рекламалар маъқулроқдир.

Текширинг.

1. Сизнинг эълонингиз салбий таъсир курсатмайдими?

2. Улар ҳаддан ташқари баланд парвоз эмасми?

3. Улар ҳечким тушунмайдиган эмасми?

4. Улар нохуш ҳис-туйғу, масалан қурқув манбаи бўлиб хизмат қилмайдими?

5. Улар буйруқ оҳангида тузилган эмасми?

Аниқланг:

1. Юқорида таклиф қилинган тавсиялардан қайсилари сизнинг амалиётингизда энг куп самара бериши мумкин?

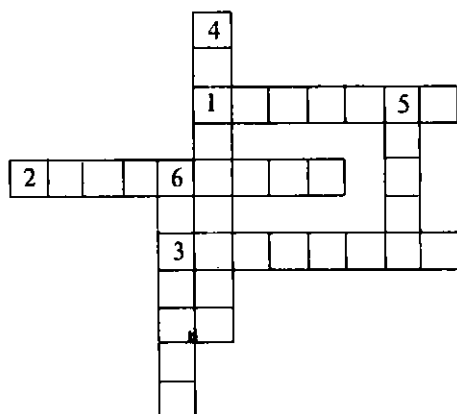
2. Сиз юқорида келтирилганларга қандай қушимча мулоҳаза, таклифлар қушишни хоҳлар эдингиз?

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

- | | |
|------------------|---|
| 1. Счёт сальдоси | а) бирор маълумот олиш ёки омма фикрини туплаш 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, сотишни ташкил этиш тадбирлари тизими. |
| 3. Мотивация | в) товар ёки курсатиладиган хизмат тўғрисидаги холис ахборот; талабни купайтириш мақсадларида харидорларга товарларнинг хоссалари, афзалликлари ва сотиб олиш шартларини ётказиш ва ошкор этиш. |
| 4. Амортизация | г) муайян фирма товарларига қўйиладиган ва уни бошқа фирмалар маҳсулотларидан фарқловчи белги. |

5. Маркетинг
- д) актив счётлардаги дебет билан кредит ва пассив счётлардаги кредит билан дебет уртасидаги фарқ (ёки қолдиқ).
6. Анкета
- е) бухгалтерия ҳисобида счётлар тузишнинг асосий қондаси булиб, бунда корхона ҳар бир ҳужалик операцияси муайян вақтда ва ўзаро алоқадор ҳолда бир хил пул миқдорида бирданига иккита счётда: биринчисининг дебет ва иккинчисининг кредит қисмида акс эттирилади.
7. Маҳсулот рентабеллиги
- ж) асосий фондлар қийматларининг улар орқали яратиладиган маҳсулот ёки хизматларга секин-аста ўтиши.
8. Реклама
- з) айрим маҳсулот турининг даромаддорлиги, фойдалилигини акс эттириб, маҳсулот сотишдан олинган фойданинг маҳсулот тула таннархига нисбати билан ҳисобланади.
9. Товар белгиси (марка)
- и) ўз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни ўзини ўзи кўпайтирувчи қиймат. У ишлаб чиқариш воситаларининг эгасига иш кучини ёллаш орқали қўшимча қиймат, фойда келтиради, уни бойитади.
10. Иккиёқлама (қўшалок) ёзув
- к) ўз-ўзини ва бошқаларни шахсий ва ташкилот умумий мақсадларига эришишга қизиқтириш (рағбатлантириш) жараёни.

52. Кроссворд.



Энига:

1) Товар еки курсатилган хизматлар тўғрисида хо-
лис ахборот;

2) узоққа мулжалланган режа;

3) тайёргарлик ишларини олиб бориш жараёни;

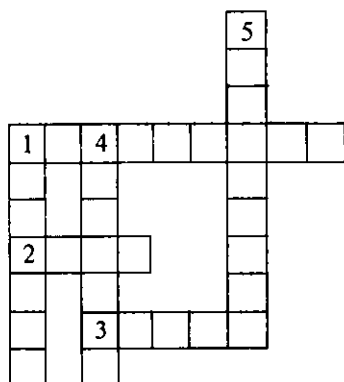
Бўйига:

4) бозор ҳолатини асосли урганиш 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 сотишни ташкил этиш тадбирлари тизими;

2) бир-бирига яқин одамлар гуруҳи;

3) ноиқтисодий мажбурлаш, зурлик, террор ва қотиллик усулларидан фойдаланадиган яширин ташкилот номи.

Буйига:

1) ишдаги яхши натижаларга бериладиган устама ҳақ;

4) товар ёки курсатиладиган хизмат туғрисидаги 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 қушиласизми? Жавобингизни асосланг.

2. Эркин рақобат натижасида вужудга келган корпорациялар иқтисодиётга қандай таъсир курсатади?

3. Монополиялар деганда нимани тушунасиз, улар фирмаларнинг ривожланишига қандай таъсир курсатади?

4. Давлат иқтисодиётни тартибга солиш буйича қандай чора-тадбирлар куриш 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 усиши бир-бири билан қандай боғланган?
12. Давлат ва тижорат банкларининг фарқи нимада?
13. Фоиз ставкаларининг усиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир қилади?
14. Банк заҳираси нима ва уни ким урнатади?
15. Заҳира нормасининг усиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир курсатади?
16. Тугри (бевосита) ва эгри (билвосита) солиқлар деганда нимани тушунаси?
17. Прогрессив солиқ нима?
18. Солиқнинг усиши 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 булмасдан, аксинча кичик фирмалар монополияга айланиб кетади?
27. Нима учун давлат антимонопол сиёсатни юрилади?
28. Картель деганда нимани тушунаси, антикартель қонунлари нималарга жорий қилинади?
29. Давлат тадбиркорликка қандай ёрдамлар курсатади, субсидиялаш деганда нимани тушунаси?

Топшириқлар

30. Иқтисодийтни тартибга солиб туриш бўйича назарийтчи олимларнинг уч оқими ҳақида айтиб беринг.

31. Заҳира нормаси 25% булган 5 та банк система-сидаги ҳар бир 1000 сўм неча марта ортади?

32. Тадбиркорлар ва аҳоли тулайдиган солиқларга иккитадан мисол келтиринг.

Тестлар

33. Мамлакатда пул массаси 750 млрд. дан 825 млрд. га, маҳсулот массаси эса, пул айланишининг узгармас тезлигидан 10% га ортди. Шунинг учун муайян даврда:

А) истеъмол нархлар индекси 100% ни ташкил қилди;

В) инфляция 10% га тенг булди;

С) маҳсулот ва хизматлар реализация қилиш ҳажми узгармай қолди;

Д) нархлар 20% га усди.

34. Агар ...

А) давлат харажатлари, солиқ ундирилишидан олинган даромаддан устун булса

В) давлат харажатлари утган йилгига нисбатан ортган булса

С) миллий қарз камайса

Д) солиқлар қисқарса

... давлат бюджети камомати уринли булади.

35. Монополист деб шундай фирмага айтиш мумкинки, у:

А) бозордаги нархга уз амрини утказди;

В) муайян маҳсулотнинг ягона сотувчиси булади;

С) чиқарилаётган маҳсулотнинг энг катта ҳажмига эга;

Д) муайян маҳсулотнинг ягона харидори булади.

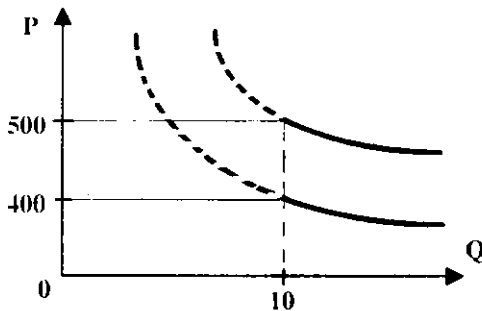
36. Солиқлар:

А) харидор харажатларини оширади;

В) сотувчи даромадларини қисқартиради;

С) нархни кўтаради;

- D) ҳаммаси биргаликда руй беради.
37. Инфляция суръатини секинлаштириш ...
- A) ҳаммага
B) маҳсулотни бўлиб-бўлиб тулаш шарти билан сотиб олган харидорга
C) муайян фоиз ундирувчи ипотека (гаров) банкига
D) шу банк қарздорларига ... фойдали
38. Қайси маҳсулот олигополиянинг вужудга келишига кўпроқ имкон яратади?
- A) Тиш пастаси.
B) Шоколадлар.
C) Қора бугдой.
D) Самолётлар.
39. Бозор иқтисодиётида тақсимлаш механизми авваламбор...
- A) солиқ тизимининг ҳаракатлари
B) таклиф қонунининг 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 ўртасидаги 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 нуқтаи назарингизда кабелли телевидение хизматига, аҳолини газ ва иссиқлик билан таъминлашга монополияни тугатиш мақсадга мувофиқми?

45. Денационализация (миллий хусусиятларни йўқотиш) ва хусусийлаштириш (давлат тасарруфидан чиқариш) жараёни демонополизация (монополиядан чиқариш) тушунчаси билан бир хилдир дейиш мумкинми?

Топшириқлар

46. Сиз узингизга мерос қолган катта бойликка эга бўлдингиз ва автомобиль ишлаб чиқариш буйича завод (фирма) ташкил қилиб, хусусий иш бошламоқчисиз. Бу тармоққа кириш учун сизга қандай тўсиқларни енгиб ўтиш керак бўлади?

а) кулам самараси;

б) молиявий тўсиқ;

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 аҳамяти Ўзбекистонда ва бозор иқтисоди тараққий этган мамлакатларда, масалан, АҚШ, Франция, ГФРда бир хилми?

47. Монополист маҳсулотнинг ҳар бир кейин келадиган (қушимча) 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) Куп сонли сугурта компанияларидан бирининг синтетик тола ишлаб чиқариш заводи билан қушилиши юз беради.

в) Синтетик тола ишлаб чиқарувчи бир нечта заводларнинг қушилиши юз беради.

г) Кимевий угит ишлаб чиқарувчи завод янги технологияни жорий қилиш ва ишлаб чиқариш миқёсида иқтисодийдандан олинган самара туфайли ўз тармоқларида сотиш шартларини белгилаш имкониятига эга бўлди.

49. Қуйидаги ҳолатда ўзингизни фирма менежери ёки экспорт учун жавобгар амалдор ўрнида тасаввур қилинг. Хорижий мамлакатларда Ўзбекистон пахтасини ташиб келтириш учун савдо божини купайтирдилар.

Таҳлил. Аввало ушбу саволларга жавоб беринг:

1. Ўзбекистон пахтасининг нарҳи чет элда ортадами?

2. Пахта бозори мукамал рақобат бозори ҳисобланадими?

3. Бу ҳолатда Ўзбекистон пахтакорларининг оладиган кирими қисқариши кутиладими? Фойданингни?

4. Ўзбекистон пахта ишлаб чиқаришда қандай аф-

залликларга эга? Бу афзалликлар нисбийми ёки абсолютми? Бунинг сабаби нимада?

Таклиф: Ушбу таклифнинг моҳияти ва мумкин булган оқибатларини тушунтириб, сизнингча энг рационал булган 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 олинадиган тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни амалга ошириш;
- ж) Хорижда Ўзбекистон пахтадан тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йулга қуйиш.

50. Ихтиёрий ҳукумат қандай нисбатни ушлаб туришига интилиши лозимлигини биласизми? Қуйида санаб утилган нисбатлар орасидан аниқроқларини белгилаб бординг 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 хужалиги учун тракторлар, комбайнлар, ирригация ускуналари ва бошқа янги авлод ускуналарни ишлаб чиқариш;
- в) замонавий қишлоқ хужалик машиналарини хориждан сотиб олиш учун маблағ ажратиш;
- г) жиноятчиликнинг усишига қарши курашиш учун ҳуқуқ-тартибот ходимлари сафини кенгайтириш;
- д) энергиянинг янги манбаларини яратиш соҳаси-

да илмий-тадқиқотлар ва тажриба конструкторлик изла-
нишлари олиб бориш;

е) аҳолига медицина хизматини ривожлантириш;

ё) ишлаб чиқаришни такомиллаштириш учун янги
технологияларга капитал маблағ ажратиш дастури;

ж) автомобиль ва темир йуллари, аэропортлар ва
шу кабилар 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 ўқув юртларини ўқитишнинг замонавий
техника воситалари билан таъмирлаш;

м) қишлоқ хўжалик 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— ж а д в а л

	Биринчилик даражаси	Лойиҳа	Сумма
Биринчи навбатда	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11		
	12		
Сунги навбатда	13		

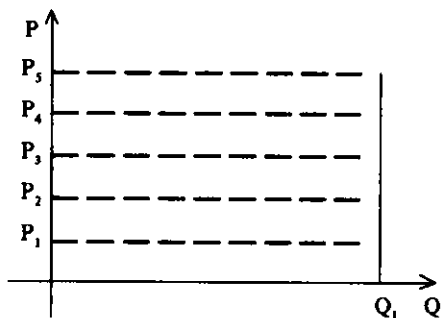
52. а) Салқин ичимликлар ишлаб чиқариш соҳасида монопол ҳолатни эгаллаган йирик компания раҳбари сифатида антимонопол қонун қабул қилишга қарши далил-исботлар келтиринг.

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 урнатиб икки фирмада ишлаб чиқарилади.

г) Муайян маҳсулот бир компания томонидан баҳолар устидан юқори даражада назорат урнатиб 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 улушига самолёт савдосидан 81%и тугри 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 курмасдан янги маҳсулот билан чиқди.

б) Илмий кашфиёт муаллифи уни руйхатдан утказгач, муаллифлик ҳуқуқларини ҳимоя қилувчи муассасаларга мурожаат этиб уз ижодий устунлиги ҳақида гамхурлик қилди.

в) Фирма энг кўп самарадорликка фақат бозор талабини бутунлай қаноатлантирадиган маҳсулот ҳажмини ишлаб чиқариш йули 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? Ҳамдустлик мамлакатларида монополиянинг бу турларига мисоллар келтиринг.

56. «Соф» монополист уз товари нархини чексиз ошириши мумкин; ахир у тармоқда якка-ягона ишлаб чиқарувчи-ку. Унинг товарига булган 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 кўпчилиги такрор ишлаб чиқарилмайди.

в) Муаллифлик ҳуқуқи соҳасидаги етук 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.

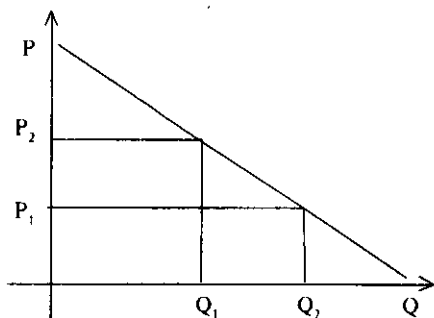
1. Тармоққа қўшилиш учун кириш тўсиқлари нима?

2. Кириш тўсиқларининг муаммоси нимадан иборат?

3. Кириш тўсиқларини қандай классификациялаш мумкин?

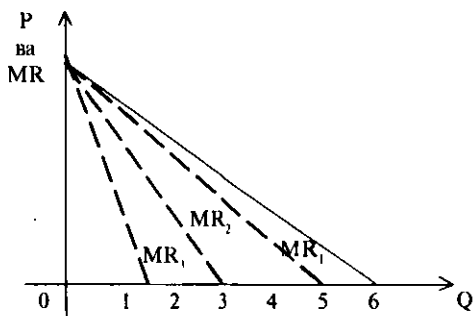
58. Нима учун «соф» монополия шароитида талаб чизиги ва пировард даромад чизиги устма-уст тушмайди?

59. Графика (9.3— расм) монополист маҳсулотига бўлган талаб чизиги ҳамда P_1 ва P_2 баҳоларда сотиш ҳажми тасвирланган. Маҳсулот сотишни кенгайтиришдан қўшимча даромад ва нарх пасайишидан куриладиган 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 қўйсангиз 1 бирлик маҳсулот сотасиз, нархни 45 сум қўйиб 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 булади? 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 йўл билетларининг нархи пасайса;

С) темир йўл билетларининг нархи ортса;

Д) авиабилет нархининг ўсиши нархнинг умумий ўсишидан орқада қолаётган бўлса.

63. Биринчи йили дефляция 10%ни ташкил қилди, иккинчи йили эса инфляция 10% га тенг бўлди. Натижада икки йил ичида истъомол нархлар индекси:

А) ортди;

В) камайди;

С) узгаришсиз қолди;
D) келтирилган маълумотларга таяниб, ҳисоблаш мумкин эмас.

64. Миллий бозор сизимининг ўсиши, одатда...

A) ЯММ да ташқи савдо ҳиссасининг ўсиши
B) бирлик маҳсулотга сарфланган харажатларнинг пасайиши

С) иш унуми қисқариш натижаларининг иқтисодийга 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

С) рақобат шароитлари

D) ижтимоий маҳсулот ва хизматлар истеъмолчилари

...ни таъминлашга қаратилган.

66. Иқтисодий тизим қандай танлаш муаммоси билан туқнашади? Қандай қилиб ...

A) импорт ва экспортни баланслаш

B) давлат бюджетини баланслаш

С) чекланган ресурслардан ута оқилона фойдаланиш

D) давлат қарзини қисқартириш учун маблағларни тежаш мумкин.

67. Жами талабнинг қутарилиши ҳукумат томонидан ...

A) солиқлар даражасини

B) трансферт туловларни

С) давлат бюджети камомадини

D) маҳсулот ва хизматлар сотиб олишни

... қисқартириши мумкин.

68. Солиқларнинг қайси бирлари ҳар хил маҳсулотларнинг истеъмол танлов тузилишини ўзгартиришга қобил?

A) Оборотдан ундириладиган солиқ.

B) Муайян маҳсулотларга солиқ (акциз деб аталувчи).

С) Фуқаролардан ундириладиган даромад солиғи.

D) Тадбиркорлар фойдасидан ундириладиган солиқ.

69. Тулашга қодирликка қараб солиқ тулаш керак деб ҳисобловчилар...

A) акцизлар

B) оборот солиғи

C) прогрессив (илғор) даромад солиғи

D) қўзғалмас мулк солиғи

... ни афзал кўрган булар эди.

70. Ҳукумат ...

A) инфляция суръатини секинлатиш

B) фоиз ставкаларининг тез усишини 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 мурожаатлар сони ҳар хил бўлса ҳам, нима учун иш ҳақидан мажбурий тиббиёт фондига ҳаммадан бир хил сугурта фонзи 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.
2. Давлат молияси б) иқтисодийнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик.
3. Инвестиция в) пулнинг қадрсизланиши — муомалада хужалик обороти эҳтиёжларидан ортиқ даражада қоғоз пуллар миқдорининг купайиб кетиши, пул массасининг товарлар массасидан устунлиги натижасида товар билан таъминланмаган пулларнинг пайдо булиши.
4. Монетар сиёсат г) ялпи ижтимоий маҳсулот (муайян вақт ичида жамият томонидан яратилган нсъматлар)ни тақсимлаш ва қайта тақсимлаш жараёнида пайдо буладиган ва давлат томонидан уз вазифаларини амалга ошириш учун фойдаланиладиган пул маблағларининг мажмуи.
5. Солиқлар д) моддий ишлаб чиқариш соҳаларида бир йилда янгидан яратилган қиймат ёки ялпи ижтимоий маҳсулотнинг ишлаб чиқариш жараёнида истеъмол қилинган ишлаб чиқариш воситалари қийматини чегириб ташлангандан сўнг қолган қисми.
6. Заём е) давлат томонидан юридик ва

жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)-нинг даромади ёки мулкидан мажбурий ундириладиган туловлар.

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 мажбурият 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 тугри келади.
10. Инфляция к) иқтисодда пул массасини мувофиқлаштиришга йуналтирилган 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 ёки тенг миқдордаги нарсани қайтариб беришга мажбурият олади.
2. Фискал сиёсат б) муомалага банк билетлари, хазина билетлари, қоғоз пуллар ва қимматбаҳо қоғозлар чиқариш.
3. Захира в) иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киритиш (қуйиш); капитал сарфлар тушунчасига тўғри келади.
4. Давлат банки г) иқтисодда пул массасини мувофиқлаштиришга йўналтирилган давлат хатти-ҳаракатлари.
5. Инвестиция д) даромад ва харажатларни тартибга солиш борасида давлат томонидан кўриладиган чора-тадбирлар.
6. Кредитларнинг фоиз ставкаси 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.
7. Эмиссия ж) саноат ва савдони қисқа муддатга кредитлашга ва, шунингдек, хусусий мижозларга ҳар хил кўринишдаги молия хизматлари (жорий ҳисоб олиб бориш, ҳар хил заёмлар бериш ва ҳоказолар) кўрсатишга 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 ҳисобига фойз олиш шarti билан муайян муддатга бериладиган қарз.
4. Мулк солиғи г) мулк ва даромадларга бевоқифа жорий қилинадиган солиқлар.

5. Захира д) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)нинг даромадидан давлат бюджети учун мажбурий ундириладиган тўловлар.
6. Маҳсулот рентабеллиги е) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилот) мулкidan мажбурий ундириладиган тўловлар.
7. Олигаполия ж) давлат бюджетидаги харajatларнинг даромадлардан устун бўлиши.
8. Тўғри солиқ з) бу шундай бозор структура-сининг турики, бунда бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополлик қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини сотади. Улар купинча узаро нархсиз рақобат юрғазади.
9. Ссуда и) иқтисодийетни монополия (якка ҳукмронлик)дан холос этиш ва монополияларни чеклаб қўйишга чиқарилган давлат қонунлари.
10. Кредит экспансияси к) айрим маҳсулот турининг даромаддорлиги, фойдалилигини акс эттириб, маҳсулот сотишдан олинган фойданинг маҳсулот тўла таннархига нисбати билан ҳисобланади.

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

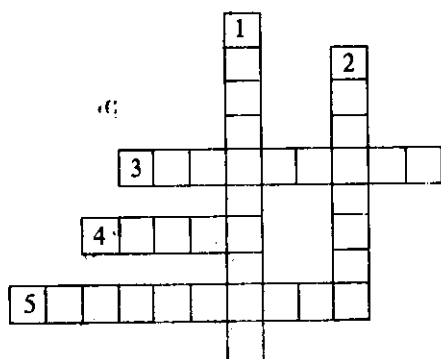
1. Антимонопол қонунчилик а) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)нинг даромадидан давлат

- 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 бўлиши.
4. Импорт г) бу шундай бозор структурасининг турики, бунда бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополия қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини сотади. Улар кўпинча узаро 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 операцияларини 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;

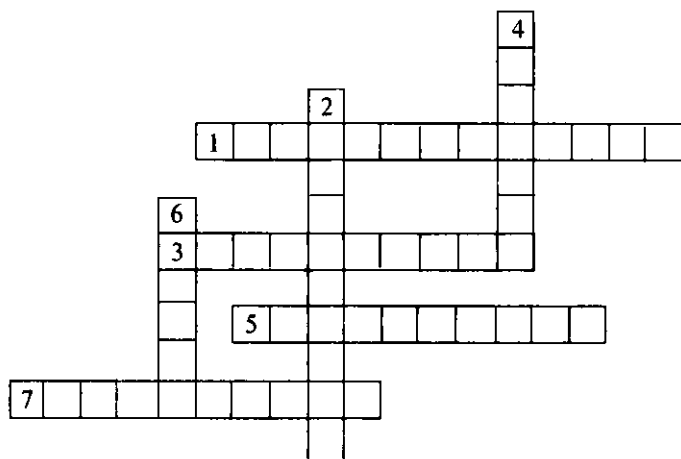
5) иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киритиш;

Буйига:

1) бирон-бир фаолият учун уюшган юридик ва жисмоний шахслар мажмуи;

2) пулнинг қадрсизланиши.

78. Кроссворд.



Энига:

1) давлатнинг иқтисодийга аралашуви инфляциянинг кучайиб кетишига сабаб булади деб ҳисобловчи оқим;

3) иқтисодни ривожлантириш мақсадида чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киришиш;

5) бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополлик қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини сотадиган 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 иқтисодийга 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 ўрганиш, ўзаро фикр алмашиш қобилиятини ривожлантириш.

Уйин учун керакли ашёлар, ҳар бир иштирокчининг исми ёзилган карточкалар.

Уйин қоидаси. Уйин иштирокчиларининг купчилиги 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 ўрганиш.

Уйин қоидаси. 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 эки қура олмаслигини сураб билиш).

Иккинчи уйинчига эса узининг фирмаси ҳақида барча маълумотлар ёзилган конверт беради.

Вақти чекланган суҳбат давомида «маълумотлар айғоқчиси» ролини бажарётган уйинчи уйлаб қуриш-

га ундовчи саволлар бериб, узига зарур маълумотларни олади.

Уйин умумий муҳокама ва мунозара шаклида яқунланади.

3. «Ишга жойлашиш» уйини

Уйин мақсади: муайян касб буйича муваффақият билан ишга жойлашиш учун зарур булган куникмалар ва ҳислатларни аниқлашни урганиш.

Уйин қоидаси. 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. Хоҳловчилар уз номзодларини ўзлари 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 буйича яхши биладиган, омилкор эканлигини исботлаш;

— фирмага қандай янгилик ва фойда келтира олиши ҳақида сўзлаб бериш.

Ҳакамлар ҳайъати махсус карточкаларда номзодларга беш баллик системада баҳо қўядилар.

Энг кўп балл тўплаган иштирокчи ғолиб деб топилади ва «иш»га қабул қилинади.

4. «Сизнинг интервьюингиз» уйини

Уйин мақсади: интервью олиш ва бериш маҳоратини урганиш.

Уйин қоидаси. 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 булган мақсадини олдиндан аниқлаб олгани маъқул.

2. Суҳбат очиқ мулоқотни таъминловчи хайрихоҳлик руҳида утказилиши керак.

3. Саволларни систематик тарзда, бир мавзудан иккинчисига утмасдан, аниқ мақсадга йуналтирган 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 қўяди: ҳар бир раҳбар узининг «гоя»сини уртага 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 булган ҳар бир уйинчи уз карточкасини гояни уртага қўйган раҳбарга беради.

Энг кўп карточка туплаган раҳбар голиб ҳисобланади.

6. «Мен менежерми?» уйини

Уйин мақсади: узини таҳлил қилишни урганиш; таълаган касбига лойиқлигига баҳо бериш.

Уйин қондаси. Уйинда ҳамма иштирок этади. Уйин натижасини аниқлаш учун 3—5 кишидан иборат ҳакамлар ҳайъати таъланади.

Уйин бошлангандан кейин ҳар бир иштирокчи 5—10 минут давомида варақ қоғозда менежер касбини таълаган 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 булади (иловага қаранг).

Иштирокчилар муаммога уз нуқтаи назарини мутахассис фикри билан таққослашлари мумкин. Сунгра бу варақларда курсатилган хислатларни муҳимлик даражасини аниқлаб, тартиблаб чиқишлари керак.

Илова

Менежер учун зарур хислатлар	Менежер учун халақит берадиган хислатлар
Узини бошқариш қобилияти Бамаъни шахсий мақсадлар Муаммоларни ечиш малакаси, куникмаси Ижодкорлик ва янгиликка интилиш Атрофдагиларга жиддий таъсир утказа олиш қобилияти Раҳбарлик қилиш қобилияти Ургата олиш қобилияти Самарали ишчи гуруҳлар туза олиш қобилияти.	Узини бошқара олмаслик Ноаниқ шахсий мақсадлар Муаммолар ечиш учун куник- маларнинг старли эмаслиги Ижодий ёндошишнинг камли- ги Атрофдаги кишиларга таъсир утказа олмаслик ва уларга ур- гата олмаслик Жамоа тузишга қобилиятнинг камлиги (пастлиги).

Шундан сунг бу варақлар ҳам ҳакамлар ҳайъатига топширилади. Ҳар иккала топшириқ буйича маълумотлар ишлаб чиқилади ва ҳамма иштирокчилар билан муҳокама қилинади.

7. «Ғоялар ярмаркаси» иқтисодий-жугрофий уйини

Уйин мақсади: жугрофия 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 қоидаси. Уйин бошланишидан бир неча кун олдин ўқувчиларга уйда ихтиёрий давлатнинг иқтисодий-жугрофий характеристикасини тайёрлаш вазифаси бериледи.

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 бериледи.

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-

лама курсатади, у саҳналаштирилган ҳолда булиши мумкин.

Уйин якунлари махсус бланкда беш баллик системада баҳоланади.

Баҳолаш мезони сифатида ушбу курсаткичлардан фойдаланиш мумкин.

№	Курсаткич	Баҳо
1.	Шериклик учун танланган давлатнинг иқтисодий-жугрофий характеристикасининг тулиқлиги.	
2.	Ҳамкорликка танланган давлатнинг Ўзбекистонга фойдали эканлигининг асосланганлиги.	
3.	Ҳамкорликда ишлаб чиқариш учун маҳсулот танлашнинг 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 қондаси. Бошловчи уқувчиларни 5—7 кишилик гуруҳларга ажратилади. Ҳар бир гуруҳ корхонани ташкил 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 шуғулланиши, 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 уни 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 ўқувчилар фирма ташкил этувчи 5—7 кишилик гуруҳларга булинади. Ҳар бир фирма узига ном танлаши, муайян товарни (гуруҳнинг хоҳишига кўра) 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 кўрсатасиз?

2. Сизнинг товарингиз бозорда рақобатбардошми?

3. Сизнинг истиқболдаги стратегиянгиз қандай?

4. Сизнинг маркетинг дастурингиз нимадан иборат?

5. Фирмангизнинг тўлов 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 туллаган гуруҳ «маблағ» 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 намойиш қилишдир.

Уйин вақтида ўқувчиларнинг бир қисми харидор, қолган қисми дукон эгаси ролини бажаради. «Харидор»ларни «дукондор»лардан 3—4 баравар ортиқ қилиб олиш маъқулроқ.

«Дукондор»лар ва «харидор»лар эркин савдо қиладилар, фақат уларни ёзиб бориш керак. Бу пулдан фойдаланиш заруратидан озод қилади, ёзувларни 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 — уз товари-ни унга туланганидан кўпроқ булган пулга қайтадан сотиш йули билан фойдани купайтириш. «Дукондор» ихтиёрида икки хил товар бор:

1. Қаламлар. Уларнинг ҳар бирига 2 сумдан туланган. Умумий сони _____ та.

2. Дафтарлар. Уларнинг ҳар бирига 8 сумдан туланган. Умумий сони _____ та.

Савдони ёзиб бориш зарур. Бунинг учун қуйидаги жадвалдан 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 булади ва рағбатлантирилади.

«Харидор»лар учун кўрсатма: мақсад — мавжуд маблағ (сўм) 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 ёзиб 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, қўлқоп ва шу қабиларни тикувчи фабрикалар бор. Сунги пайтда бозорда ва магазинларда худди шу маҳсулотларга ухшаш булган чет эл фирмаларида тайёрланган маҳсулотлар кўпайиб кетди. Айтайлик чет эл фирмалари вакиллари маҳаллий ҳокимият билан товарларни шаҳарга олиб келиш учун имтиёзлар олиш ва бунинг эвазига янги болалар касалхонасини жиҳозлашга ёрдам бериш ҳақида келишиб олишган. Табиийки, чет эл маҳсулотлари нархи тушади ва уларни аҳоли кўпроқ сотиб ола бошлайди. Натижада бизнинг маҳсулотни сотиб олиш камаяди, ишлаб чиқариш қисқаради, баъзи ишчилар ишсиз қолади ва ҳоказо.

Нима қилмоқ керак?

Синф ўқувчилари 5 гуруҳга бўлинади:

1. Фабрика хизматчилари.
2. Фабрика раҳбарлари.
3. Касаба уюшмаси.
4. Чет эл фирмаси вакиллари.
5. Шаҳар ҳокимияти раҳбарлари.

Ҳар бир гуруҳ вужудга келган ҳолатга ўз муносабатини билдиради.

Уйиннинг мақсади — вужудга келган ҳолатни муҳокама қилиб, узаро мувофиқ келадиган счимни қабул қилишдир.

1. Ҳамма муаммоларни фақат музокара йўли билан ҳал қилиш зарур.

2. Маҳсулот сотишнинг янги бозорини қидириш керак.

3. Сифатни яхшилаш ва янги маҳсулот ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш билан узаро рақобатлашиш мумкин.

4. Қўшма корхоналар ташкил этиш мумкин.

Қабул қилинган ечимда қайси гуруҳнинг таклифи куп бўлса уша гуруҳ ғолиб 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 «ха» ёки «йўқ» деб жавоб беришлари керак. «Ха» жавоби учун 1 балл, «йўқ» жавоби учун эса 0 балл қўйилади.

Тест

1. Сиз ҳар қандай тўсқинликларга қарамай ўз бошлаган ишингизни охирига олиб боришни уддалайсизми?

2. Қабул қилган қарорингизда қатъий тура оласизми ёки сизни осонгина ўз 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 тайёرمىсиз?

7. Синфдошларингиз билан мулоқот қилиш ва бирга ишлашни яхши кўрасизми?

8. Узингизнинг 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. Уз ишига эга булиш сизнинг энг катта истагингиз эканлигига ишонасизми?

Тузқиз ва ундан ортиқ балл туплаган уқувчилар тадбиркорлик билан муваффақиятли шуғулланишнинг барча хислатларига эгадирлар.

7—8 балл туплаганларнинг тадбиркор булиш имконияти унчалик старли эмас, 7 баллдан кам туплаганларда эса жуда паст.

Энг кўп балл туплаган уқувчиларни «тадбиркор»лар, қолган уқувчиларни «ишсиз»лар гуруҳига киритилади. «Тадбиркор»лар «ишсиз»лар билан битим тузадилар. Ишга елланаётган ҳар бир ишсиз битимда нималарни кузда 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 булиши шарт. Унда бошқа шартлар, масалан таътил муддатлари, касаллик буйича нафақа тулаш ва шу қабилар ҳам акс эттирилган булиши 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 шахарчасида 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 қўшимча қиймат налоги 23%

булса унинг нархи бошланғич қийматига нисбатан қанчага ортади?

3. Ўқувчиларнинг сумкасига талаб чизиги $Q_d = 600 - 0,2 \cdot P$, ва таклиф чизиги $Q_s = 300 + 0,4 \cdot P$ тенгламалар билан ёзилади, бу ерда P — сумканинг сумлардаги нархи. Мувозанат нархи ва сонини топинг. Агар сотувчи сумка таннархи 350 сум бўлганда талабни монополаштириб олган булса мувозанат ҳолати қандай бўлади?

9-синф олимпиада тестлари

1. Агар йиллик даромадингиз 50% нарх эса 100% ортан бўлиб, меҳнат унумдорлиги 50% камайса сизнинг:

А) реал даромадингиз узгармайди;

В) номинал даромадингиз камайди;

С) реал даромадингиз камайди;

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 қулида 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 ўзгариб 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 йуқ 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 жараёнини секинлаштиради ва қийинлаштиради.

7. Ихтиёрий 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 нарҳда сотилаётган товарлар сони...

- A) талаб билан таклиф миқдорлари йигиндисига
- B) талаб билан таклиф миқдорининг кичигига
- C) талаб билан таклиф миқдорлари айирмасига
- D) талаб билан таклиф миқдорларининг каттасига

... тенг булади.

9. Монополист — бу...

A) бошқалардан сифатли булган ва кўп сондаги товар ишлаб чиқарувчи

B) маълум товарнинг ягона сотувчиси булган

C) бошқалардан кўпроқ товар ишлаб чиқарувчи

D) маълум товарнинг ягона истеъмолчиси булган

... корхонадир.

10. Болалар дорилари эркин сотувда йўқ бўлиб фақат врач рецепти билан берилаяпти. Бу...

A) талабни тартибга солишга

B) тўғри тақсимотга

C) таклиф миқдорининг талаб миқдоридан ортиб кетишига

D) куринишдаги ҳолатлар фақат буйруқбозлик иқтисодиетида булиши мумкинлигига

... мисол була олади.

11. Монополист фойдани купайтириш учун одатда:

A) мукаммал рақобатдагина кам маҳсулот ишлаб чиқаради;

B) мукаммал рақобатдагина кўп 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 булади;

Йиллик даромад	1000 гача	1500	2000	3000
Солиқ миқдори	0	15	20	30

- В) прогрессив деса бўлади;
 С) регрессив деса бўлади;
 Д) пропорционал деб ҳам, прогрессив деб ҳам, регрессив деб ҳам бўлмайди, чунки бир ораликда у пропорционал, бошқа ораликда эса даромадлардан солиқ умуман туланмайди.

13. Таклиф — бу:

- А) ишлаб чиқарувчилар хоҳлаган ва маълум нархда сотиш имконияти бўлган товар миқдори;
 В) ишлаб чиқарувчилар товарни маълум нархда сотишдан олиши мумкин бўлган максимал даромад;
 С) ишлаб чиқарувчилар бозорда сотишга тайёрлаш хоҳиши ва имконияти бўлган муайян нархларга эга товарлар ва хизматлар миқдори;
 Д) сотувчиларда ҳозир мавжуд бўлган товарлар миқдори.

14. Агар мамлакат меҳнат ва ишлаб чиқариш ресурсларидан тула фойдаланаётган бўлса, пахта ишлаб чиқаришни илмий техника ривожисиз ошириш учун:

- А) ишлаб чиқаришни хусусий секторда ошириш керак;
 В) ресурсларни қайта тақсимлаш керак;
 С) пахта нарhini ошириш керак;
 Д) ҳеч қандай маҳсулотни ишлаб чиқаришни ошириб бўлмайди.

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 бўлган казначей билети ва тангалар.

- В) йил давомида товар ва хизматларга тулаш учун

нақд ва осонгина нақд пулга айлантириш мумкин бўлган «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 усди: хойнахой шу сабабли импорт товарлар нархи:

- А) кутарилади;
- В) тушади;
- С) узгармайди;
- Д) импорт товарлар нархининг узгариши доллар курси билан боғлиқ эмас.

19. Реал даромад ошиши билан унинг медицина хизматига, шахсий транспорт ва хордиқ чиқаришга ажратиладиган қисми:

- А) узгармайди;
- 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 ифлосланган кулни тозалашга қуйидаги тўртта вариантдан қайси бири маъқулроқ?

Кул тозалаш проценти	Тозалашдан келадиган йиллик даромад (млн. сумларда)	Тозалашга кетадиган йиллик чиқим (млн. сумларда)
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 2000 сум ссуда олган ўқитувчи.

B) 2000 сум пенсия оладиган пенсионер.

C) Кассада инфляция учун процент белгилаб қўйилган 1000 сум пули булган инженер.

D) Қариндошига процентсиз 8000 сум 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 ўзгариш мамлакатни жаҳон жамоатчилигидан яққалаб қўйиши ва савдо алоқаларининг узилишига олиб келди. Бу мамлакатни натурал хўжалик деса буладими?

A) Ҳамма зарур нарсаларни ўзига ўзи ишлаб чиқарганлиги учун бу мамлакат натурал хўжалик булади.

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 курсатилган хусусиятга кура мамлакат натурал ёки товар хужалик юритувчи мамлакатлар сафига утказилиши мумкин эмас.

26. Нима учун куп усмирлар мактабда ёки техникумда уқиш урнига бензин куйиш шахобчаси ёнида бензин сотишни, кучаларда машиналарнинг ойнаси-ни артишни, газета сотишни афзал куради?

А) Бу фаолиятдан тушадиган даромад, аъло даражадаги мактаб билимларига эга битирувчининг даромадидан анча катта.

В) Усмирлар уз келажаги хақида уйламасдан, бугунги кун эхтиёжларини 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 кушимча даромад олиш мақсадида фойдаланишади.

27. Нима учун текинга ҳеч нарса берилмайдиган бозор иқтисодиётида хайрия ишлари ва мухтожларга ердан беришлик ривожланган?

А) Чунки, катта пул инсонларни бузади ва улар уз бойликларини намоиш қилиб, пулларини соча бошлайди.

В) Хайриячилар ҳеч қандай шартсиз пул бермайди, шу туфайли, хайр-эҳсон қилиш бу сотиб олишнинг пинхона йули, пул беришнинг ошкора йули булмаганда пул олувчини ёллаш.

С) Сабаби ҳеч нарса текинга берилмайди деган шиор фақат ишловчиларга тааллуқли, ишламайдиганларга эса куп нарса текинга берилади.

Д) Хайриячилик аввалам бор хайриячиларнинг узларига фойдали, сабаби бу уларга солиқни камайтиради, ёки уларга ижтимоий обрӯ-эътибор яратади, ёки танқис хизматлар ёки бозорда махсус устунликка эришишга имкон беради.

28. Богбон уз томорқасида бодриндан юқори ҳосил етказди. У маҳсулотини бозор нархидан юқори нархда сотишга қарор қилди. Богбоннинг бу ҳаракатлари...

- А) бодринг нархини кутаради;
- В) бодринг нархини туширади;
- С) помидор нархини кутаради;
- Д) бодрингнинг бозор нархига таъсир қилмайди.

29. Фермерлар уз маҳсулотларини юқори нархда сотишни орзу қилишади. Уй бекалари озик-овқатни арзон нархда сотиб олишни хоҳлашади. Бозор иқтисодиётида бу зиддият қуйидагиларнинг қай бири ёрдамида ечилади:

- А) рақобат;
- В) ҳукумат;
- С) ишчан доиралар;
- Д) сайловчилар.

30. Сиз савдо билан шугулланиш ниятида кичкина дүкун очдингиз. Сиз фермер билан унинг сизнинг дүкунингизга сабзавот стказиб бериб туриши ҳақида шартнома туздингиз. Бу битимда сиз...

- А) чакана савдодаги харидор
- В) чакана савдода сотувчи
- С) улгуржи харидор
- Д) улгуржи сотувчи

... сифатида намоён бўласиз.

31. Иқтисодиётда инфляциянинг қандай ташқи белгиларини биласиз?

А) Ишчи кучининг нархи кутарилади, маҳсулот таклифи пасаяди.

В) Маҳсулот нархи кутарилади, реал иш ҳақи тушиб кетади.

С) Маҳсулотлар нархи пасаяди.

Д) Аҳолининг реал даромадлари ўсади.

32. Америкаликлар — галатироқ бўлишади. Ҳаммага маълумки, нон ва туз бейсболга қараганда зарурроқ. Лекин улар бейсбол уйинчиларига фермер еки пулат қуювчига қараганда анчагина кўп пул тулашади. Нима учун?

А) Бейсболчиларга иш берувчилар монополистлар.

В) Уйинчилар ишлаб чиқаришда эмас, балки кунгил хушлик соҳасида фаолият курсатишади.

С) Фермер ва пулат қуювчиларга нисбатан профессионал уйинчилар жуда кам.

Д) Яхши уйинчилар уларнинг хизматларига булган талабга нисбатан старли даражада ноёб.

33. Тўққизинчи «Б» синфда кооператив ташкил қилишиб, унга, кенг тарқалган атама бўлмиш, «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...

A) тенг

B) маҳсулотни тайёрлашга сарфланган меҳнат улушига пропорционал

C) ҳар кимнинг моддий улушига пропорционал

D) таъсисчилар мажлиси қарори бўйича

... булинади деб қарор қилишди.

34. Тадбиркорлар амалга оширган гоёя 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...

A) венчур фирма

B) хусусий кредитор

C) давлат кредитори

D) биргаликдаги фаолиятдаги шерик

... ҳисобланади.

35. Қишлоқда иш куни тонгдан оқшомгача давом этади. Қадим замонлардан бери, мол эгалари молларни яйловга ҳайдайди. Бу — ...

A) анъанавий

B) бозор

C) буйруқбозликка асосланган

D) миллий

... иқтисодий тизим.

36. Натурал ҳужаликда нима юқори камомад ҳисобланади?

A) Маҳсулот ва хизматлар.

B) Пуллар.

C) Вақт.

D) 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. Фоииз ставкаси 24% йилликка тенг эди, лекин 1 февралдан 26% дан иборат янги ставка киритилган. 1 апрелда омонат счётида 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 тақдим этилган тушунчаларнинг энг анигини курсатинг.

- A) истеъдодли 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 қараганда теннис оммавийроқ.

2. Давлат облигациялари таклифи:

- A) таклиф қонуни билан тартибга солинади;
- B) ҳукумат ёки марказий банк томонидан тартибга солинади;
- C) уларга булган талаб миқдорига тўғри пропорционал;
- D) давлат корхоналари акция нархларининг узгарishiга боғлиқ.

3. Одатда, демпинг натижаси қуйидагича бўлади:

А) хусусий ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмининг усиши;

В) рақобатчиларда ишлаб чиқариш ва сотишнинг қисқариши;

С) демпинг нархларда сотиладиган маҳсулотлар истеъмолининг усиши;

Д) ҳамма санаб утилганлар бирга олинганда.

4. Пул — бу:

А) жамғарма воситаси;

В) таниш мумкин бўлган, бўлиниш, бир жинслик, барқарорлик, истеъмолда чидамлик, ихчамлик сифатларига эга бўлган барча нарсалар.

С) маҳсулот ва хизмат учун тўлов сифатида олинishi 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 жамиятники бўлиши 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, курсатилган талаб диапазонида:

А) бирга тенг эгилувчанлик бор;

В) нарх буйича эгилувчан;

С) нарх буйича эгилувчан эмас;

Д) эгилувчанликни аниқлаш учун маълумотлар етарли эмас.

7. Муайян миқдордаги акцияларни битимда курсатилган бутун муддат давомида амал қилувчи ўзгармас нархда сотиш ва сотиб олишга имкон берувчи контракт қуйидагича аталади:

А) опцион;

Ф) фьючерс;

С) клиринг;

Д) форворд келишув;

8. Маҳсулот миқдорини абсцисса уқига ва нархини ордината уқига жойлаштирганда, маҳсулот таклиф чизиги унга сурилган. Бу нима сабабдан булиши мумкин?

- A) Маҳсулот нархи кутарилганда.
- B) Доимий харажатлар ортганда.
- C) Урнини босувчи маҳсулот нархи камайганда.
- D) Меҳнат унумдорлиги ортганда.

9. Тошкентда биринчи тунги дукон очилди. Бу ҳаммадан аввал...

- A) табиий монополияга
- B) мажбурий монополияга
- C) вақтинчалик монополияга
- D) монополияга

... мисол булади.

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 ўзгармайди.
- D) Мувозанатли нарх кутарилади, мувозанатли миқдор эса пасаяди.

11. Мамлакатнинг меҳнат ва моддий ресурслари тула фойдаланилганда, бугдой етказишни:

- A) купайтириш мумкин агар бугдой нархи ортса;
- B) купайтириш мумкин агар бошқа маҳсулотни етказиш камайса;
- C) купайтириш мумкин агар бугдой нархи пасайтирилса;
- D) купайтириш мумкин эмас.

✓12. Маҳсулотга талабнинг усиши (талаб чизигининг сурилиши) қуйидаги нархнинг пасайтирилиши натижасида булиши мумкин:

- A) муайян маҳсулот нархининг;
- B) бу маҳсулотни тўлдирувчи маҳсулот нархининг;
- C) урин босувчи маҳсулот нархининг;
- D) юқорида санаб утилган омиларнинг бирортаси ҳам сабаб була олмайди.

✓13. Инқироз даврида иқтисодни барқарорлаштириш омили сифатига марказий банк:

- A) тижорат банклари учун мажбурий захира нормасини орттиради;

- B) мажбурий захира нормасини камайтиради;
- C) омонатларнинг сугурта нормасини оширади;
- D) тижорат банклари берадиган кредитлар фоиз ставкасини оширади.

✓14. Талаб ва таклифни бир вақтда камайтириш ҳамма вақт қуйидагига олиб келади:

- A) мувозанат нархининг камайишига;
- B) мувозанат нархининг ўсишига;
- C) мувозанат миқдорининг пасайишига;
- D) мувозанат нуктада ҳам нархнинг, ҳам миқдорнинг камайишига.

15. Фермер булажак ҳосилни савдо фирмасининг омборига келишилган узгармас нарх буйича етказиб бериш буйича шартнома тузди. Бу...

- A) клиринг битимига
- B) олдиндан тулашга
- C) форворд битимга
- D) биржа топширигига

... мисол бўлади.

✓16. Акционер банк йил тугаши билан ўз мижозларига дивиденд ва шунингдек, омонат буйича фоизлар тулайди. Дивидендлар...

- A) албатта омонат буйича фоизлардан куп;
- B) албатта омонат буйича фоизлардан кам;
- C) омонат буйича фоизлар билан бир хил;
- D) омонат буйича фоизлардан кам ҳам, куп ҳам ва

улар билан бир хил ҳам бўлиши мумкин.

✓17. Агар давлат ходимларининг меҳнатини рағбатлантириш мақсадида пулларни сунъий купайтириб уларнинг иш ҳақини оширсан, нима руй беради?

A) Ходимлар яхши ишлайдиган ва яшайдиган бўлади.

B) Ҳеч нарса руй бермайди.

C) Иш ҳақининг ошишига бозор, нархларнинг кутарилиши билан жавоб беради.

D) Давлат ходимларининг сони ортади.

✓18. Қуйида санаб ўтилган шахслардан қайси бири инфляция даврида ютади?

A) 10 минг сўм процентсиз ссуда олган одам.

B) Йилига 10 минг сўм нафақа (пенсия) олувчи пенсионер.

С) Омонат ҳисоб варақасида 10 минг сўми бор студент.

D) Узоқ муддатга 10 минг сўм берган банкир.

✓19. Пулнинг функциялари...

A) ҳисоб-китоб бирлиги, айирбошлаш воситаси, жамғарма воситаси

B) инвестиция, истеъмол ва жами талабнинг ҳал қилувчи омили

C) капитал қуйилмалар, жами таклиф ва айирбошлашнинг ҳал қилувчи омили

D) ҳисоб тизими, даромадларни қайта тақсимлаш ва ресурсларни тақсимлаш воситаси

✓... бўлиб хизмат қилишдан иборат.

✓20. Қуйида келтирилган аҳоли гуруҳларининг қайси бири кутилмаган инфляциядан ҳаммадан куп талофот куради.

A) ишлаб чиқарувчилар;

B) облигация сотиб олганлар;

C) қарз олувчилар;

D) фермерлар.

21. Сиз дуконга келиб, уч (ҳар бири 330 мл) банка апельсин шарбатини сотиб олдингиз. Сиз дукончи билан...

A) акцияларда

B) олгинда

C) чек езиб

D) счѐт езиб

... ҳисоб-китоб қилишингиз мумкин.

22. Биз Сизни муваффақиятли амалга оширилган тижорат лойиҳаси билан табриклашдан хурсандмиз! Айтингчи, сиз олинган даромадни қандай тақсимлайсиз?

A) Лойиҳани амалга ошириш учун олинган ссудани қайтараман.

B) Ҳамма лойиҳа қатнашчиларининг улушини тўлайман.

C) Бу менинг шахсий пулларим ва мен уларни ўз хурсандчилигимга сарфлайман.

D) Ҳамма пулларни янги лойиҳани амалга ошириш учун йўналтираман.

✓23. Давлат раҳбарининг буйруғида айтилганки кейин-

ги курсатмаларга қадар мамлакатда барча куринишдаги 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 курсаткични 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 ўзгаришини аниқланг.

- A) ўзгармайди;
- B) ортади;
- C) камаяди;
- D) аниқлаб булмайди.

✓27. Мамлакатнинг миллий бойлиги — бу...

A) мамлакат эгалик қилган барча нарсаларнинг баҳоси: урмонлар, дарёлар, далалар, колониялар, бошқариладиган территориялар, фойдали қазилма бойликлар, фабрикалар, заводлар ва фуқароларнинг молмулклари.

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 «ангишвона» уйини маҳаллий ҳокимият органлари томонидан тақиқланади, шу билан бирга казино ва лотерея уйнашга рухсат берилган?

- А) Чунки «ангишвонада» ноҳақ уйнашади;
- В) Чунки уйин ўтказишга мўлжалланмаган жойларда уйнаш жамоатчилик тартибини бузади;
- С) Чунки «ангишвоначилар» давлатга солиқ тўламайди;

Д) Ҳукумат қимор уйинларига истисно тариқасида, ташкилотчилар белгиланган уйин ўтказиш тартиб қоидаларига қатъий амал қилганда, лицензия буйича рухсат беради.

30. Биз яхши курадиган детектив фильмларда қаҳрамонлар «хуфия иқтисодиёт» ишбилармонлари билан курашади, баъзилари йуқ қилингани билан бошқалари яна пайдо бўла 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: айтилик 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 тўлаш шарти билан;

96 млн. сўм — 9 ойдан кейин тўлаш шарти билан.

Оддий банкнинг қандай ставкасида улар тенг кучли булади?

11-синф олимпиада тестлари

1. Монополист томонидан нархнинг 4000 сумдан 3000 сум туширилиши, сотиш ҳажмининг 3000 дондан 4000 донага ортишига олиб келди. Бошқа шартлар бир хил булганда фирма фойдаси

A) ортади;

B) камаяди;

C) узгармай қолади;

D) камайиши ҳам, ўсиши ҳам ёки булмаса 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 булган 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 тўғриси топиш энгил булади:

A) инфляция турмушнинг оғирлашувига олиб келади;

B) инфляция аҳолининг сотиб олиш қобилиятини пасайишига эквивалент;

C) дефляция бу — пул қадрсизлиги;

- D) пул йўқ булса инфляция булиши мумкин эмас.
- ✓ 4. Ривожланаётган камбагал мамлакат иқтисодий ўсишини таъминлаш учун...
- A) капитал маблағларни ошириши
 - B) солиқни камайтириб, истеъмолни ошириши
 - C) хужалик юритишнинг бозор системасидан фойдаланиши
 - D) марказий режалаштиришдан фойдаланиши ... зарур.
5. Мамлакатнинг барча ресурслари тўла фойдаланилганда илмий-техникавий ривожланиш йўқ булганда, қишлоқ хужалиги маҳсулотларини ишлаб чиқаришни ошириш;
- A) янги майдонларни ўзлаштирилганда мумкин;
 - B) мумкин эмас;
 - C) қишлоқ хужалиги маҳсулотларига булган нархни оширганда мумкин;
 - D) бошқа маҳсулотни ишлаб чиқаришни камайтирганда мумкин.
- ✓ 6. Талаб қонуни тасдиқлайдики, одатда:
- A) талаб таклифнинг узгаришларига боғлиқ;
 - B) талаб миқдори нарх ва таклиф миқдори билан аниқланади;
 - C) маҳсулот нархи қанча юқори булса, талаб миқдори шунча кам булади;
 - ✓ D) талаб миқдори нархга тескари пропорционал.
- ✓ 7. Инфляция шароитида давлат оладиган солиқлар суммасининг аҳамияти:
- A) ортади;
 - B) камаяди;
 - C) узгармайди;
 - 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 тўланган ... маҳсулот ва хизматлар нархлар йигиндиси.
9. Агар нефть ишлаб чиқарувчи мамлакатлар картели тарқаса, қуйидаги узгаришлар кутилади:
- A) нефть ишлаб чиқариш ва унинг нархи ортади,

сабаби, мажбуриятлар билан боғлаб қўйилмаган нефть ишлаб чиқарувчи мамлакатлар, фақат уз фойдаларини уйлаб ҳаракат қилишади.

В) кумирнинг жаҳон нархи ортади;

С) нефть экспортчи сифатида Россия зарар куради;

Д) нефть ишлаб чиқариш қисқаради, унинг нархи эса кутарилади, чунки нефтга талаб эгилувчан эмас.

✓10. Корхонани бошқаришга ким кўпроқ таъсир уткази?

А) Оддий акциялар эгалари.

В) Имтиёзли акция эгалари.

С) Улар ҳам бошқалар ҳам бир хил таъсирга эга.

Д) Улар ҳам бошқалар ҳам корхонани бошқаришга ҳеч қандай таъсир утказа олмайди.

11. Атроф муҳитнинг ифлосланиши билан курашда қуйидаги усулларнинг қайси бири иқтисодий нўқтаи назаридан энг самарали?

А) Қўшимча фойда, қўшимча зарардан ортиқ 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 ташкилотлар раҳбар ходимларига солинадиган жарималарнинг таъсирчан системасини қўллаш.

Д) Бутун инсониятнинг ўрни тулдирилмайдиган 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 камаяди;

В) таклиф қиймати ортди;

С) харажатларнинг кутарилиши сабабли таклифлар қиймати камайди;

Д) талаб қиймати камайди.

13. Бўғдой етказувчи Америка фермери уз маҳсулотини бозорниқидан паст нархда сотди. Унинг ҳаракати...

- A) бугдойнинг бозор нархини туширади;
- B) нафақат бугдойнинг бозор нархини туширади, балки бошқа нарсаларнинг ҳам нархини пасайтиради;
- C) бугдойга талабни оширади;
- D) бугдой нархига амалда таъсир қилмайди.

14. Ҳайдовчи, менежер каби эркалар 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. Фоиз ставкасининг пасайиши...

- A) кредитларға бўлган талабнинг ошишиға
 - B) тадбиркорларнинг активлиги сусайишиға
 - C) муомаладаги пул массасининг камайишиға
 - D) кредитларнинг қимматлашувиға
- ...олиб келади.

16. Химиявий акционерлик компаниясида нима купроқ меҳнат унумдорлигининг усишиға олиб келади?

- A) табиатни қуриқлаш тадбирларида капитал маблаглар қуйилмаларининг усиши;
- B) умумий капиталда айланма капитал улушининг усиши;
- C) Қарзға капитал олиш;
- D) Янги акциялар чиқариш.

17. Ўзбекистон ўз 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 бошлангич босқичида юзлаб майда хужайинлар уз ерларида нефть минораларини урнатиб, нефть ола бошлашган. Ҳозирги вақтда нефть қазии монополлаштирилиб, АҚШ территориясидаги купчилик нефть кудукларининг фаолияти тухтатилган. Мамлакатни

ривожлантириш учун қайси бири самарали монополиями ёки рақобатми?

- A) рақобат;
- B) монополия;
- C) монополия ва рақобат аралашмаси;
- D) 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 булса, кутиш мумкинки қанд ишлаб чиқарувчилар...

A) ишлаб чиқаришнинг ҳажмини орттиради ва нархларни пасайтиради;

B) ишлаб чиқаришни қисқартиради ва нархларни оширади;

C) кўпроқ ишлаб чиқариш воситаларидан фойдаланишади ва кам ишчилар ёллайди;

D) 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 эълонни курсангиз, бу билдирадики «Wildegts & Blasters» корпорацияси шундай тармоқда фаолият курсатар экан-ки, у ерда:

A) сотувчилар оз;

B) сотувчилар кўп;

C) харидорлар кўп;

D) тула тартибга солиниб турилади.

21. Давлат билан мафия ўртасида наркотик моддалар ва спиртли ичимликлар ишлаб чиқариш ва сотиш ҳуқуқига эга булиш борасида доим зиддиятлар чиқиб туради. Уларнинг сабаби...

A) бу бизнеснинг даромадлилиги;

B) бу бозорда монополия учун кураш;

C) шахсий манфаатларини кўзлаб ҳаракат қилувчи мафияга қарши бутун жамият манфаатларини амалга оширишга йўналтирилган давлат ҳаракатларида;

D) 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 йигиб булмайди.

В) Бекор қилиши мумкин, лекин унда кузда туги-лаётган корхоналар ҳамма фойдасини бериб, нормал ишлай олмайдилар бу эса фойдасиздир.

С) Мумкин, лекин бошқа фирмалар билан бир хил булмаган шароитга тушиб қоладиган булгандан кейин, кузда туги-лаётган корхоналар жамоаси бу йулдан 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, талбиркорлик 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 ком-ашедан фойдаланишга имтиёзли ҳуқуқ бериш тажрибаси куп нарсани уз ичига олган жадаллаштирилган иқтисодий усишга олиб келди. Бу натижада...

- A) анъанавий
- B) бозор
- C) буйруқбозликка асосланган
- D) протекционистик (бирор давлатнинг уз миллий иқтисодийтини чет эл рақобатидан ҳимоя қилишга қаратилган иқтисодий сиёсати)

... иқтисодий тизимини тавсифлайди.

26. Америка бизнеси оладиган даромаднинг куп қисми...

- A) иш ҳақи
- B) рента ва фоиз
- 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 қўрмайди;

B) қачон биров «жамият товарларидан» фойдаланса, бошқаларга кам тегади;

C) хусусий бизнес ҳукуматга хизмат курсатишни ёқтирмайди;

D) «жамият товарлари» учун туламаганларни, улардан фойдаланиш имкониятидан маҳрум қилиш керак эмас.

28. Нафақа фондларига корхоналар фойдасининг қисми эмас (улар купинча давлатга тегишли булса ҳам), балки иш ҳақи қисми чегирилиб қолинади, сабаби...

A) алоҳида корхоналарга ҳеч қандай алоқаси йўқ 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 булса, бу шуни билдирадики, ижтимоий истеъмол фондлари...

- A) қисқартирилади;
- B) усади;
- C) таъминланмайдиган пуллар эмиссияси ҳисобига молиялаштирилади;
- D) юқори иқтисодий мақсадга мувофиқлик билан фойдаланила бошланади.

30. Давлат бюджетининг камомади 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 давомида 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 урнатилган курслари бўйича.

32. Мамлакатда четдан импорт автомобиллар олиб келишга навбатдаги янги божхона божлари (пошлина) киритилди. Бу...

A) либерализация

B) протекционизм

C) монетаризм

D) экспансионизм

... сиёсатига мисол булади.

33. Давлат савдо балансининг камомади 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 кўп капитал қўйиб, у ёқдан 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 усган бўлса, реал даромадларнинг ўзгаришини 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 осмонупар иморатлар деярли қурилмайди?
3. Қандай қилиб товукни квадрат тухум туғишга мажбур қилиш мумкин?
4. Нима учун Ўзбекистонлик оч 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 мамлакатимиздақандай 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 таклифингиз 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 банклариди жамгармангиз (депозитларингиз) борми? Сиз пулларингизни бундай муассасаларга қўйганингиздан кейин улар билан нима руй беради?

2. Инфляция (пул қадрсизланиши) манбаининг уч хил имконияти мавжуд:

— муомаладаги пул миқдорини ошириш;

— муомала тезлигини ошириш;

— мавжуд миллий маҳсулотларни камайтириши.

Мамлакатимиздаги ҳолатларни таҳлил этиб, инфляциянинг ҳар бир манбаига мисоллар келтиринг.

3. Уз пулларингизни харажат қилишда инфляцияни қай даражада ҳисобга оласиз? Инфляция пулдан нарх ўлчови сифатида ёки жамгарма воситаси сифатида фойдаланишга таъсир этадими?

Агар сиз нарх ўлчови ёки жамгарма 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 курсатинг. Балки улар бир-бирига таъсир қилмас?

5. Бу йил сиз инфляциянинг қандай суръатини кутаяпсиз? Сизнинг фикрингиз утган йил тажрибаси билан қандай боғланган? Булажак инфляция суръат бўйича 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 туғри, қўтилган даромадни эса кафолатланган дейиш мумкин?

8. Оилангиздаги узоқ фойдаланиладиган истисмол

товарларининг баҳоси ҳозирги нархларда қандай? Оилангизда қимматбаҳо қоғозлар ва кучмас мулк борми? Ҳаётингиз суғурта қилинганми? Сизнинг моддий бойликларингиз вақт утиши билан узғариб турадими? Нега? Узғариш сабаблари қандай?

9. Сизнинг пулга булган шахсий талабингиз узингизнинг даромадингиз билан барқарор боғланганми? Нега?

10. Арзон хом-ашё ҳамма вақт ҳам фойдали булавермайди деган тасдиққа қушиласизми? Жавобингизни аниқ мисоллар билан асослаб беринг.

11. Уз маҳсулотини сотишда унинг нархини туғри аниқлаш учун тадбиркор қандай маълумотларга эга бўлиши керак? Агар нархлар ҳаддан ташқари юқори ски паст бўлса нима булади?

12. «Истеъмол савати» тушунчасига нималар кирди? Унинг барпо этилишига қандай факторлар таъсир этади ва унинг миқдори нимага боғлиқ булади?

13. Агар сиз фирма президенти бўлсангиз буюртмачи ва харидорлар билан қандай алоқа урнатган булар эдингиз?

14. Муваффақиятли тадбиркорлик учун нима қатъий кафолат була олади?

Топишмоқлар

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 кенг муҳокама қилинган эдики, унга кура шаҳарда оқ рангга бўялган камида 5000 та бепул жамоат велосипедлари бўлиши керак эди. Голландияда «велосипед маданияти» юқори даражада, шунинг учун бундай тизимни жорий қилиш унчалик қуш харажат талаб қилмайди. Шундай қилиб, қушлаб шаҳар муаммоларини ҳал қилиш мумкин буларди, шаҳарликлар ҳам ман-

фаат курадилар. Лекин лойиҳа шундайлигича қолиб кетди. Нима учун?

4. Нима учун навбат кутишда кексалар купроқ, ешлар эса жуда ҳам кам турадилар?

5. Ҳамдустлик мамлакатларининг куплаб шаҳарларида жамоат транспорти бепул булди. Нима учун йуловчилар сони амалда узгармади? «Бепул» жамоат транспортига ким пул тулайди.

6. Нима учун ҳамдустлик мамлакатларидаги банклар қарз (ссуда) беришда воситачилик фаолият билан шуғулланиб, купроқ фойда оладиган ва катта процентлар тулашга рози буладиган тижоратчи тузилмалардан кура давлат корхоналарини афзал курадилар.

7. Нима учун Европа магазинларида норасмий ишлаб чиқарилган ва етакчи фирмалар маркази 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 заҳираси 5—10 йилга етади, холос?

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 уртача нархдаги хизматлар нархи қимматга ухшаб куринади?

13. Америка Қушма Штатларида импорт қилинаётган товарлар учун божни камайтириш ҳатто бошқа мамлакат бундай қилишни хоҳламасалар ҳам фойдали булиши мумкин. Нима учун?

14. Нега баъзи ҳамдустлик мамлакатларида ишлаб чиқаришнинг режалаштирилганидан кескин камайиб кетишга, оммавий равишда даромадларни яшириш ва

солиқ туламасликка қарамасдан 1992—1993 йилларда бюджетинг 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 тугдиради. Ҳамма магазинларнинг бир вақтда беркитилиш ҳолатини узгартиришга булган уринишлар зое кетди. Бундай мантиқсизликка ухшаб кўринган ҳолатни қандай тушунтириш мумкин: ахир магазинларнинг узоқ муддат, масалан кечаю-кундуз очиқ булиши харидорга ҳам, сотувчига ҳам фойдали эмасми?

ЕЧИМЛАР, ЕЧИШ ЙУЛЛАРИ ЕКИ ЖАВОБЛАР

І Қ И С М

1- б о б

50. Ишга пиеда боришнинг салбий натижаларини таҳлил қилинг ва уларни ижобий натижалар билан таққосланг.

51. Ҳар хил ҳаваскор боғбон жамият қизиқишларини уйламасдан ҳаракат қилган бўлсада жамланган моддий бойликлар жамият қизиқишлари учун хизмат қилиши мумкин.

52. а) муомала воситаси; б) жамғарма воситаси; в) нарх улчови.

53. Тавсия қилинган мисолларни умумлаштирувчи иқтисодиег 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 нуздай (q, p) нуқталардан ташкил топган буладик, бу ерда корхона шу икки маҳсулотни ишлаб чиқаришга ажратган ҳамма маблағларини (ресурсларини) сарфлаганда бир тур маҳсулотдан р дона иккинчи тур маҳсулотдан q дона ишлаб чиқаради.

«С» нуқтадан «Н» нуқтага кучиш, ресурсларнинг тулиқсиз бандлиги томонга кучишини билдиради. Тулиқ бандлик ҳолатига маҳсулотларнинг бирортасини еки иккаласини ҳам кўпроқ ишлаб чиқариш билан қайтиш мумкин. «М» нуқта берилган ишлаб чиқариш ресурслари хажми (кулами)да «эришиб бўлмасликни» ифодалайди.

55. «А» нуқта келажакдаги товарлар фойдасига танлашни ифодалайди, «В» нуқта эса — ҳозирги кун маҳсулотлари фойдасига. Келажакдаги иқтисодий юксалишга ҳозирги талабларнинг баъзиларидан воз кечиш ҳисобига эришилади.

56. Илмий-техникавий юксалиш ишлаб чиқариш чизигига кенгайтирилган таъсир курсатади (унг томонга силжиш).

57. Илмий-техникавий юксалишнинг иккала маҳсулотни ва ҳар бир маҳсулотни алоҳида ишлаб чиқаришга, ташқи савдо-сотиққа, инвестиция ва истеъмол (фойдаланиш) нисбатининг узгаришига, қулай ва ноқулай иқтисодий узгаришга, қулай ва ноқулай иқтисодий ҳолатлар ва бошқаларга таъсирини кўриб чиқинг.

58. Олтин стандартни еқлаб чиқишларнинг ҳаммаси, биринчи навбатда, унинг тарафдорларининг давлат органларига булган ишончсизликлари билан тушунтирилади. Улар келтирилаётган далиллар, шу ишончсизликлар оқибати. Олтин стандартга қайтишни назарий жи-

ҳатдан амалга ошириш мумкин, лекин амалий жиҳатдан мумкин эмас, аниқроғи замонавий пул муносабатларини ҳисобга олинса, мақсадга мувофиқ эмас.

59. Замонавий пулларнинг ҳақиқий қадр-қиймати олтин билан таъминланганлик эмас, балки ўзларининг 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. В 71. С 72. Д 73. С 74. Д

78. Энига: 1) бартер; 2) даромад; 3) товар;

Буйига: 1) гармоқ.

79. Энига: 1) микроиктисодиёт; 5) даромад; 7) лаж; 8) олтин;

Буйига: 2) макроиктисодиёт; 3) гармоқ; 4) бартер; 5) дуқон; 6) динор.

2 - б о б

47. Одатда узлуксиз (аста-секин) динамикада талаб қондирилса мақсадга мувофиқроқ бўлади.

48. Чунки, бу тармоқларнинг маҳсулотлари ижобий экстернлар натижасида бутун жамият манфаатларига хизмат қилиши мумкин.

49. 2.4.-расм. Бозор ва талаб катталиклари уртасидаги тескари пропорционал боғлиқлик;

2.5.-расм. а) Унг томонга узгарса даромадларнинг усишини билдиради;

Чап томонга узгарса даромадларнинг камайишини билдиради;

б) Унг томонга узгарса инфляциянинг кучайиши кутилади;

Чап томонга узгарса инфляциянинг пасайиши кутилади;

50. Нарх ва товарлар таклифи уртасидаги тўғри пропорционал боғлиқлик (2.6.-расм).

51. S_1 чизиқнинг чап томонга силжиши — ишлаб чиқариш омилларнинг қимматлашувини билдиради;

S_1 чизиқнинг унг томонга силжиши — бу омилларнинг арзонлашувини билдиради.

S_1 чизиқнинг унг томонга силжиши — меҳнат унумдорлигини устирувчи янги технологияни қўлланганлигини билдиради.

S_1 чизиқнинг чап томонга силжишида — инфляциянинг кучайиши кутилади.

52. 1) Е нуқта талаб билан таклифнинг устма-уст тушиши;

2) KL — ортиқча ишлаб чиқариш;

3) MN — товар тақчиллиги;

4) Е нуқта иқтисодий мувозанат ҳолатида бўлади.

5) Ишлаб чиқариш омилларининг ўз эгалари томонидан бошқарилиши эркинлиги; ресурслар оқиб келиши эркинлиги; нархлар шаклланиши эркинлиги ва бошқалар.

6) Мувозанат нархлар фақат эркин нарх шакллангандагина қарор топиши мумкин.

53. Талаб чизигининг унғ томонга силжиши (бошқа шароитлар бир хил булганда) мувозанатлашган нархларнинг юқорироқ даражага эришишига (P_1 дан юқори) олиб келади.

54. Таклиф зигининг чап томонга силжиши (бошқа шароитлар бир хил булганда) мувозанатлашган нархнинг юқорироқ даражага эришишига (P_1 дан юқори) олиб келади.

55. Агар компонент — товарнинг нархи узгарса, у ҳолда қарама-қарши йуналишда таҳлил қилинаётган товарга булган талаб узгаради, деган умумий қонуният мавжуд; масалан, шакар нархи ошганда, мевага булган талаб камаяди.

56. Бу савол тақсимлаш соҳасининг хилма-хиллиги нуқтаи назардан 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 огиб кетишини билдиради.

3. Товар ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар; капитал нозу-неъматларни сотувчилар ва харидорлар; кредиторлар (кредит берувчилар) ва қарздорлар; ёлловчи 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 булиши мумкин (неоклассиклар); б) товар қийматини яратишда асосий роль ишлаб чиқаришга мансуб, айирбошлаш доираси эса — иккаламчи, унда ишлаб чиқаришда яратилган қиймат фақат номоён булади (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 эки яратилмаган булишидан қатъий назар, фақат чекланган миқдорда мавжуд булган нозу-неъмат булиши мумкин; д) неоклассик мактабда талабнинг ижтимоий зурлиги 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 булади.

75. Ҳа, сиз ўз товарингиз нархини пасайтиришингиз мумкин, бироқ мураккаблашган бозор нархини узгартириш сизнинг ихтиё-

рингизда эмас. Сиз уз товарингиз нархини бироз пасайтириб уни кўпроқ миқдорда сотишингиз мумкин, лекин товарингиз нархини бозор нархидан юқорироққа кўтарсангиз ҳеч нарса ни сота олмайсиз.

79. Энига: 2) нарх; 3) талаб; 4) бозор;

Буйига: 1) рақобат; 5) бартер.

80. Энига: 1) бриллиант; 2) талаб; 3) рақобат; 4) Тико; 5) офис.

Буйига: 1) бартер; 6) бизнес.

3 - б о б

30. Албатта, одамларнинг туғулишидан мавжуд бўлган меҳнат қилишга қобилияти, имконияти унинг шахсий, индивидуал мулк объекти ҳисобланади: йуқ, масалан масжид мулк лекин битта пахсники эмас; Оиланинг ҳамма аъзолари биргаликда тенг еки улунли асосда оила мулкига эгаллик қиладилар; мамлакат миллий бойлигининг бир қисмига халқ мулкдор сифатида иштирок этади.

31. Йуқ 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 белгиладиган турларига айтилади. Мулк шакли турли хил мулк объекларини табиатнинг қандайдир битта, ягона умумий субъектига — одамга, оилага, гуруҳга, жамоага ва шу кабиларга тегишли эканлигини англатади; Масалан: шахсий, оилавий, гуруҳий, жамоа, терригориал, халқ мулки шакллари. Баъзан мулк шакллари ни икки турга — хусусий ва давлат мулки шаклига ажратилади, бу уларни урганишни осонлаштиради, амалиётда эътибор берилган, кўп тарқалган.

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 уртасидаги муносабатларни амалга оширишнинг ашёвий, аниқ усули бўлиб, субъект мулк объектини бошқариш ҳуқуқига эга бўлади, фойдаланиш-мулк объектини белгиланган мақсадга фойдаланувчининг ихтиёри ва хоҳишига мос равишда қўлашни англатади; кўришиб турибдики мулкнинг эгаси, мулк объектини бошқарувчиси, мулкдан фойдаланувчи турли одамлар ҳам бўлиши мумкин.

36. К. Маркснинг фикрича, ишчи сарф қилган меҳнатидан қўшимча қиймат деб аталган миқдорча кўпроқ бўлган қиймат билан маҳсулот яратади. Унинг айтишича агар ишлаб чиқариш воситалари эгаси қўшимча қийматнинг ҳаммасини ёки катта қисмини уз фойда-

сига олиб қолса, ишчи меҳнатининг эксплуатацияси бор дейиш мумкин. Баъзан ишчи ўз хоҳиши билан, биров мажбур қилмасдан ҳам ишга шунча куч сарфлайдики, ўз-ўзини эксплуатация қилиш содир бўлади. Бошқа ҳолларда капиталист ўзи ўзига шундай ўз ишчиларига гамхурлик қилиши ва таваккалчилик таъвишларини оладики амалда ишчилар уни эксплуатация қилган бўлади.

40. Мулкка эгалик — 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 раванқ 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 ҳасадуйлик, 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 ўйнайди ва «табiiий монополия» кўринишида юзага чиқади.

3. «Ижтимоий мулкчилик» — бу идеологик афсона бўлиб, тоталитаризмга асосланган ижтимоий система бўлиши мумкинлигини асослашга хизмат қилади. «Оммавий» дегани амалда «ҳеч кимники» бўлиб, маблағлардан унумсиз фойдаланишга олиб келади.

51. В 52. Д 53. А 54. В 55. Д

57. Энига: 1) хусусийлаштириш; 2) марка; 3) исна;

Буйига: 4) эксплуатация; 5) талаб; 6) таклиф.

58. Энига: 1) регионал; 3) биржа; 5) таклиф;

Буйига: 2) муниципал; 4) парафирлаш.

4 - б о б

46. Фирма ходимларда сезиларли даражада, альтернатив имкониятлар йўқлигидан фойдаланади, бу унга меҳнат ҳақиға керакли сарф-харажатни пасайтириш имконини беради.

47. Сиз таклифни қабул қилганингизда йўқотишга тўғри келадиган имкониятларни ҳисобга олсангиз, бунга нафақат бошқа мумкин бўлган иш жойидаги маош, балки сиз бу ҳолда бошингиздан

кечадиган 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 соатга қисқартириш эвазига булади. Икки серияли кино (3 соатли) куриш учун сиз квартирани тозалаш ва газеталар билан танишиб чиқишдан воз кечишингизга, дарсларга тайёрланиш вақтининг бир соатга қисқартиришингизга 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. $x^{1/t} = \frac{100 \cdot S}{r}$

58. 11

60. $X^1 = 40 \cdot (1-r)$

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. $\frac{100-1}{100}$

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;

б) рентабеллик; 7) бюджет; 8) ширкат;

Буйига: 1) акционер.

5 - боб

36. Бу саволга жавоб беришда шу нарсаларни эътиборга олиш зарурки, қатор сабабларга кура ҳамма вақт ҳам инсон узини рационал ҳолда тутавермайди.

37. Бу саволга жавоб беришга хулқнинг рационаллаш нуқтаи назаридан ёндашиш лозим.

38. С

39. С

40. С

41. В

42. С

43. Бизнинг бозорда фаолият курсатаётган менежер яна куп хислатларга эга булиши керак, масалан:

1) маҳаллий халқ урф-одатлари ва утиш даврининг узига хос хусусиятларини билиши;

2) урганилаётган иш қоидаларидан ихтиёрий чекланишларга қаттиқ талабчан булиши;

3) бизнесга сезиларли зарар келтирадиган хатоларни камайтира бориши.

44. Ҳамма нарса вақт давомида узгариб тургани каби, хусусан идеал менежер эгаллаши керак булган фазилатлар мажмуаси ҳам узгаради.

Мумкин булган жавоблардан биттаси:

1) Тулиқ эмас. Масалан, булиши мумкин узгаришларни олдиндан сеза олиши ва уларга тез мослашиш зарур.

2) Йўқ.

3) Бозор иқтисодиятига утиш даврининг узига хос хусусиятларини билишлик.

48. Албатта, жавоб ҳар кимнинг уз нуқтаи назари ва тажрибаларига боғлиқ. Қуйида мумкин булган жавоблар вариантгини келтирамиз. Жавоб: охиргиси, яъни «Ҳақиқий жамоа». сабаби, агар малакали ходимларга етарли даражада гамхурлик қилинмаса, улардан ажралиб қолиш мумкин. Шунингдек, ишлаб чиқаришга яхши эътибор қилинмаса, режалар бажарилмасдан ташкилот зарар куриши мумкин. Шунинг учун ходимлар билан ишлаб чиқаришнинг «тан-у жон булиб», яъни иноқ булиб ишлашига эришиш керак.

51. Масалан:

1) режага алоқадор ходимлар савиясининг-пастиги, режанинг яхши тузилмаганлиги, вақтдан етарли даражада туғри фойдаланмаслик, тажриба ва назарий билимларнинг етарли эмаслиги;

2) мавжуд имкониятлардан келиб чиқиб реал план тузиш, план бажарилишига алоқадор ходимларни туғри танлаш, уларга вазифаларни туғри қўя билиш ва улардан максимал фойдалана билиш.

53. Масалан: раҳбар ечим қабул қилади, лекин қўл остидагиларнинг фикрлари билан қизиқади, уларнинг саволларини олқишлаб ва натижада қабул қилинган ечимни яна бир марта текшириш имконига эга булади. Агар зарур булса, ечимга узгаришлар киритади. Сабаби, масаланинг умумий моҳияти бошқаларга нисбатан раҳбарга куп-

роқ аён. Лекин масаланинг айрим жиҳатларини, ушбу йўналиш му-
тахассиси яхши 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 сўм

45. 560000 сўм

46. 40000 сўм

47. 2,09

48.

Актив	Пул миқдори	Пассив	Пул миқдори
1. Қурилишга сарфланган маб- лағлар (сўмларда)	800000	капитал	2500000
2. Асбоб-ускуна ва дастгоҳлар- га сарфланган пуллар (сўмлар- да)	1000000	кредит	900000
3. Ҳисоб-китобдаги эркин пул маблағлари (сўмларда)	700000		
4. Ҳисобдаги эркин пуллар (сўмларда)	900000		
Баланс	3400000	Баланс	3400000

50. $[100 \cdot (r - I + S) + S \cdot I] / (100 \cdot S)$

51. Жавоб.

	Н сўм/ дона	N дона	Д сўм	х ¹ сўм/ дона	Х ¹ сўм	х ² сўм/ дона	Х ² сўм	х ³ сўм/ дона	Х ³ сўм	Ф сўм/ дона	Ф сўм
I	60	500	30000	12	6000	48	24000	60	30000	0	0
II	80	400	32000	15	6000	48	20000	65	26000	15	6000

52. Ечилиши. Жадвалда берилган маълумотлардан фойдаланиб,
қуйидагиларни ҳисоблаймиз:

$$\begin{aligned}
 X_1^A &= x_1^A \cdot N_1 = 7500; D_1 = H_1 \cdot N_1 = 80 \cdot 500 = 40000; \\
 X_1^Y &= D_1 - \Phi_1 = 40000 - 10000 = 30000; \\
 x_1^Y &= X_1^Y : N_1 = 30000 : 500 = 60; \\
 x_1^Y &= X_1^Y - X_1^A = 30000 - 7500 = 22500; \\
 x_1^Y &= X_1^Y : N_1 = 22500 : 500 = 45; \\
 x_2^Y &= H_2 - \Phi_2 = 90 - 25 = 65; \\
 x_1^Y &= H_1 - \Phi_3 = 100 - 30 = 70.
 \end{aligned}$$

Масала шартига кўра, доимий ва ўртача узгарувчан харажатлар бир хил. Шу туфайли,

$$x_2^Y = x_3^Y = x_1^Y = 45, X_2^A = X_3^A = X_1^A = 7500.$$

Энди, учинчи бобда формулалардан фойдаланиб, жадвалнинг қолган каттакларини тулдиришимиз мумкин:

$$\begin{aligned}
 x_2^A &= x_2^Y - x_2 = 65 - 45 = 20; & x_3^A &= x_3^Y - x_3 = 70 - 45 = 25; \\
 N_2 &= X_2^Y : x_2^A = 7500 : 20 = 375; & N_3 &= X_3^A : x_3^A = 7500 : 25 = 300; \\
 X_2^Y &= x_2^Y \cdot N_2 = 45 \cdot 375 = 16875; & X_3^Y &= x_3^Y \cdot N_3 = 45 \cdot 300 = 13500; \\
 X_2^Y &= X_2^A + X_2^Y = 7500 + 16875 = 24375; \\
 X_3^Y &= X_3^A + X_3^Y = 7500 + 13500 = 21000; \\
 D_2 &= H_2 \cdot N_2 = 90 \cdot 375 = 33750; & D_3 &= H_3 \cdot N_3 = 100 \cdot 300 = 30000; \\
 \Phi_2 &= D_2 - X_2^Y = 33750 - 24375 = 9375; & \Phi_3 &= D_3 - X_3^Y = 30000 - 21000 = 9000;
 \end{aligned}$$

Жавоб:

	Н сум/ дона	Н дона	Д сум	x^A сум/ дона	X^A сум	x^Y сум/ дона	X^Y сум	x^Y сум/ дона	X^Y 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^A сум/ дона	X^A сум	x^Y сум/ дона	X^Y сум	x^Y сум/ дона	X^Y 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^a сум/ дона	X^a сум	x^y сум/ дона	X^y сум	x^y сум/ дона	X^y 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:

$$X_1^a = X_2^a \quad N_2 = \left(1 + \frac{r}{100}\right) \cdot N_1 = \frac{100+r}{100} \cdot N_1;$$

$$X_1^y = S; \quad x_2^y = x_1^y + r = s + r;$$

$$x_2^y = \left(1 + \frac{r}{100}\right) \cdot x_1^y = \frac{100+r}{100} \cdot x_1^y$$

ва

$$x_2^a = \frac{X_2^a}{N_2} = \frac{X_1^a}{\frac{100+r}{100} \cdot N_1} = \frac{100}{100+r} \cdot x_1^a$$

Уртача умумий харажатлар уртача доимий ва уртача узгарувчан харажатлар йигиндисидан иборат булганлиги учун

$$x_1^a + x_1^y = S$$

$$x_2^a + x_2^y = S + r, \text{ яъни}$$

$$\frac{100+r}{100} \cdot x_2^a + \frac{100}{100+r} \cdot x_2^y = S$$

$$x_2^a + x_2^y = S + r$$

Бу системадан уртача доимий ва уртача узгарувчан харажатлар топилади.

$$\text{Жавоб: } x_2^a = \frac{100 \cdot (s + r + 100) \cdot r}{r \cdot 100 + 100 \cdot (r + 1)}$$

$$x_2^y = \frac{r \cdot (s + r + 100) \cdot (100 + 1)}{r \cdot 100 + 100 \cdot (r + 1)}$$

$$x_2^y = s + r.$$

56. Ечилиши. Масала шартига кўра,

$$x_2^y = ((100 - 1)/100) \cdot x_1^y, \quad X_1^y = X_2^y$$

$$H_2 = ((100 - s)/100) \cdot H_1, \quad X_1^x = X_2^x$$

Демак,

$$X_1^y = X_2^y \text{ ва } x_1^y \cdot N_1 = x_2^y \cdot N_2$$

бундан

$$N_2/N_1 = x_1^y/x_2^y = 100/(100-1)$$

а) Юқоридаги ҳисоблардан ва $D_1 = 3$ млн. сўм эканлигидан фойдаланиб, қуйидагиларни хомил қиламиз:

$$D_2 = N_2 \cdot H_2 = \frac{100}{100-1} \cdot N_1 \cdot \frac{100 - S}{100} \cdot H_1 = \frac{3 \cdot (100 - S)}{100-1}$$

$$\Phi_2 - \Phi_1 = D_2 - D_1 = \frac{3(100 - S)}{100-1} - 3 = \frac{3 \cdot (1 - S)}{100-1}$$

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:

$$x_2^y = \frac{r \cdot (100 + 1)}{100}, \quad x_2^x = \frac{r \cdot 1 - 100 - N}{S}$$

$$x_2^y = \frac{r \cdot (100 + 1)}{100} + \frac{r \cdot 1 - 100 \cdot N}{S}$$

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

70.

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 эркин пул маблағлари	2000000			
	Баланс	8000000		Баланс	8000000

Актив			Пассив		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	2000000	1.	Капитал	
2.	Касса	1600000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредитлари	6000000
3.	Ҳисоб-китоб варақаси	4300000			2500000
4.	Заҳралар	1600000	3.	Банкларнинг узоқ муддатли кредитлари	1000000
	Баланс	9500000		Баланс	9500000

82. Энига: 1) баланс; 2) сальдо; 3) опцион; 4) норма; 5) ажро; 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) буюртма;

Буйига: 7) кредит.

7 - б о б

30. а) Биринчи усулда буйсунувчи шахс ўз олдидан ўзининг раҳбарини куради холос, юқоридаги раҳбарлар билан мулоқотда бўлмайди; б) иккинчи усулда ҳамма иш раҳбарлар орқали бажарилади, жамоанинг қолган аъзолари деярли бир биридан алоҳидадир. Алоқа йулининг бу усули марказлашган танкилий тизимга мисол бўлади; в) бу усулда раҳбар ҳамма ходимларга ўзи курсатма беради ва назорат қилади.

31. Масалан:

Раҳбарлик усули	Яши томонлари	Емон томонлари
1. Авторитарик, яъни яккахоқимиятчилик	1) Курсатма аниқ ва тез бажарилиши 2) Баъзи қутилмаган ҳолатларда, масалан, ёгин бўлганда иш бериш	1) Ташаббускорлик йўқолади 2) Раҳбар қарор қабул қилётганда буйсунувчилар билан маслаҳатлашмаслиги
2. Бюрократик	Баъзи ҳолларда, масалан, ходимлар билан бир хил характерли бўлганда иш берилиши	1) Қоғозбозликка урганиб қолиш 2) Ута хавфли

3. Демократик	<p>1) Раҳбар муаммоларни тулақонлик ва ҳар томонлама муҳокама қила олиши</p> <p>2) Ходимларнинг умумий ишга узи ҳам ҳисса қўшаётганидан қониқиши</p> <p>3) Ташаббусларни қўллаб-қувватланиши</p>	
4. Алоҳида ёндошиш	1) Раҳбар ходимлар билан уларнинг характеридан келиб чиққан ҳолда муносабатда бўлади	1) Жамоа катта бўлса улгурши қийин
5. Узини четга олиш	Айтарли яхши томони йўқ	<p>1) Раҳбар ишнинг боришига ҳеч қандай таъсир қўрсатмайди</p> <p>2) Жамоа таваккал қилиб ишлайди</p> <p>3) Жамоада норасмий раҳбар пайдо бўлади</p>

32. Бу саволлар руйхатининг мазмуни албатта фирма шугулланадиган фаолиятга ва янги ходим қандай лавозимга олинаётганига боғлиқ. Биз қуйида мисол тариқасида мебел ишлаб чиқарадиган фирмага олинаётган янги ходим (стол ва стулларнинг қисмларини тайёрловчи) учун берилиши мумкин бўлган саволлар руйхатини келтирдик.

- 1) Мактабдаги ўқиш даврида меҳнат дарсида дурадгорчиликни ўргатишганми?
- 2) Қандай дурадгорчилик асбобларидан фойдалана оласиз?
- 3) Қандай елимларни биласиз, уларни ишлатганмисиз?
- 4) Ёгочларнинг қандай турлари бор ва улар асосан қандай буюмлар тайёрлашга ишлатилади?
- 5) Ёнғоқ дарахти ёгочидан шкаф қилган маъқулми ёки стулми, тутданчи, уриқданчи?
- 6) Нима учун сиз айти шу фирмани танладингиз?
- 7) Оилавий аҳволингиз: болаларингиз нечта, ёшлари қанақа, турмуш уртоғингиз ишлайдими...?
- 8) Соғлигингиз қанақа, тез-тез касал бўлиб турасизми?

9) Уйингиздан фирмага келгунча қандай автобус ёки 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 баллар йигиндиси қанча куп булса, сизнинг таваккалчиликка мойиллигингиз шунча юқори булади.

61. Энига: 1) хусусийлаштириш; 6) монополист.

Бўйига: 2) чиқим; 3) аллонж; 4) Тико; 5) Шуртан.

62. Энига: 1) мотивация; 4) мукофот; 6) концерн;

Бўйига: 2) ходим; 3) бинокор; 5) Нексия; 7) теварак.

8 - б о б

34. Ечилиши. Битта товарни ишлаб чиқаришга кетган харажат ёки товар таннархи 500 сум биз уни Т деб белгилаб қўяйлик. У ҳолда таннархнинг 20% ни ҳисобласак $500:100 \cdot 20 = 100$ сум булади, демак тақсимлаш канали ҳар бир қатнашчиси фойдаси 100 сум. Улуржи 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;

Бўйига: 4) маркетинг; 5) марка; 6) тижорат.

53. Энига: 1) маркетинг; 2) оила; 3) мафия;

Бўйига: 1) мукофот; 4) реклама; 5) мотивация.

9 - б о б

42. «Соф» монополия ҳолида.

43. Қишлоқда сиз амалда монополист ҳолатида буласиз — маҳаллий сотувчилар сизга уз товарларини сотиб қолишга ҳаракат қиладилар, шаҳарда эса кўплаб харидорлар сизга рақобатчи бўлишадди.

44. Тугатиш маънога эга булмаган, баъзан эса тугатиш мумкин булмаган табиий монополия тушунчаси бор.

45. Йўқ, 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 булсада, асрий анъаналар туфайли г) банди асосий аҳамиятга эга булади.

47. Агар у баҳоларни пасайтиришни амалга оширса, йўқ, камайтира олмайди.

48. а) ва в) ҳолларда нисбатан.

52. а) ишлаб чиқариш миқёсидаги иқтисод, фаолиятнинг метёрлашганлиги, 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 соловчидек фаолият олиб бориш имконияти мавжуд эмас, чунки ҳамма вақт монополия товарлари урини босувчи бошқа товарлар топилди.

54. 1. г) — соф монополия;

в) — дуополия;

а) — олигополия;

б) — монополистик рақобат.

2. Олигополия;

3. Олигополия;

55. в) — табиий; а) — очик; б) — епик.

56. Реал ҳаётда камдан-кам ҳолда абсолют нозластик талаб чизига дуч келиш мумкин. «Соф» монополист уз баҳо сиёсатида истеъмолчининг унинг товари урини босувчи бошқа товарларга талабгор булиши билан ҳам, аҳолининг тўлов қобилиятига эга талаби чегаралари билан ҳам чеклангандир.

57. 1. «Кириш тусиқлари» деб янги фирманинг бозорда илгари урнашиб олган фирмалар билан тенгма-тенг рақобат қилиш имкониятларини қийинлаштирувчи шароитларга айтилади.

2. «Кириш тусиқлари» муаммоси уларни енгиб ўтиш еки уга олмасликдан иборат.

3. «Кириш тусиқлари»

— сиёсий

— тапшикий

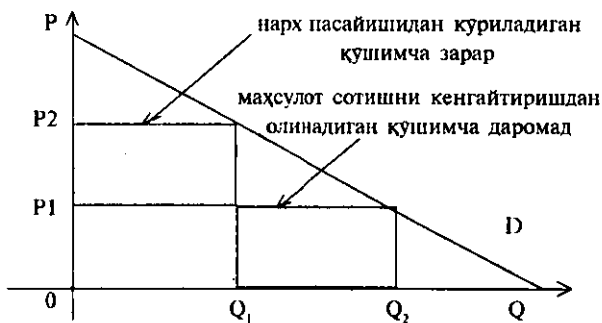
— табиий

— моддий

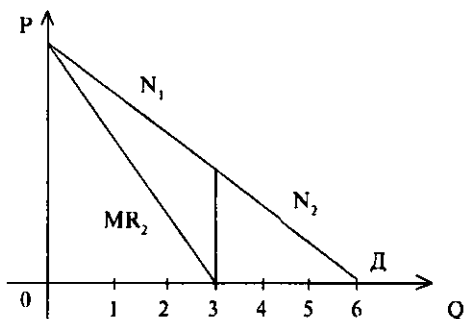
— мавсумий ва ш.к. бўлиши мумкин.

58. Монополист маҳсулот сотиш ҳажмини кенгайтириш учун маҳсулотнинг ҳар бир қўшимча бирлиги нархини пасайтиришга мажбур: Демак пировард даромад нархдан паст бўлади. Талаб чизиги устма-уст тушмайди.

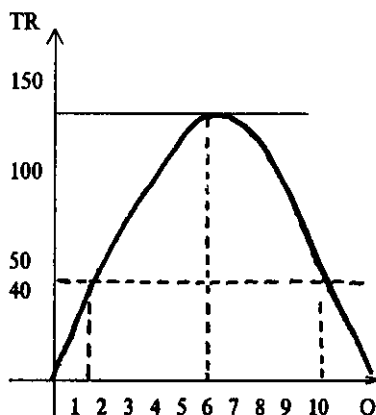
59.



60. Тўғри чизик — MR_2 , у абсисса ўқини OD кесманинг қоқ уртасида 3 birlik маҳсулот сотишда кесиб ўтади. Агар талаб чизиги тўғри чизик бўлса, бу албатта юз беради. Бунинг изоҳини турли қисмда эластикликнинг турлича эканлигидан қилириш керак. N_1 қисмида талаб эластик, яъни нарх пасайганда TR ўсади; N_2 қисмида — талаб ноэластик, яъни нархнинг кейинги пасайишида TR камаяди.



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. В 63. В 64. В 65. С 66. С 67. А 68. В 69. С 70. D

77. Энига. 3) монополия; 4) квота; 5) инвестиция;

Буйиға: 1) корпорация; 2) инфляция.

78. Энига. 1) монетаристлар; 3) инвестиция; 5) олигополия; 7) пошлиналар;

Буйиға: 2) кейнсчилар; 4) эмиссия; 6) сифат.

Ш Қ И С М

ОЛИМПИАДА МАСАЛАЛАРИ

9- сиф

1. Ечилиши. 3 ойда нархнинг усиши индекси

$$I=1,1 \cdot 1,2 \cdot 1,3=1,716$$

Шундай қилиб «инфляция солиги» ушлаб турилган ойлик X нинг «ориқлаганлик» коэффициентига тенг:

$$X=(1 - \frac{1}{I}) \cdot 100\%=41,7\%$$

2. Ечилиши. Энг қиммат булган ҳол учун счимни берамиз. Қолган икки ҳол ҳам шу усулда ҳисобланади. Кучли қувватли двигателли автомобил учун пошлина қийматининг усиши индексини ҳисоблаймиз: $(1+0,2+0,7) \cdot (1+0,23)=2,3985$. Натижада автомобилнинг баҳоси chegarани кесиб ўтишда 139,85% га ортади.

3. Ечилиши. 1) Мувозанат нуқта талаб ва тақлиф 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 купайтиришда фақат талаб чизиги ҳисобга олинади ҳолос. У ҳолда P ни талаб функцияси тенгламасидан ифодалаб олсак қуйидагини оламиз:

$$P = 3000 - 5 \cdot Q$$

$$\Phi = Q \cdot (H - 350) = Q \cdot (3000 - 5 \cdot Q - 350) = Q(2650 - 5 \cdot Q) = -5 \cdot (Q^2 - 530 \cdot Q) = -5(Q - 265)^2 + 5 \cdot 265^2.$$

$$Q = 265; P = 3000 - 5 \cdot 265 = 3000 - 1325 = 1675.$$

Демак $Q_1 = 265$ дона, $P_1 = 1675$ сум, $\Phi_{\max} = 35112$ сум.

10-сиф

1. Ечилиши. Одатдаги банк практикаси узгарувчан фоиз 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 тақлиф томонидан чекланишлар йуқлиги фойда $P \cdot Q$ га тенг булади.

Талабнинг эгилувчанлиги қуйидагига тенг:

$$E_d = - \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Бизга маълумки $\frac{\Delta P}{P} = -0,1$. Фойда динамикаси қуйидаги тенгламани 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 $Ed = 0,5$ ни топамиз.

11-сиф

1. Ечилиши. Ҳа, мумкин, агар бу интервалда таклиф чегараланмаган бўлса. Масала шартига кура 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,

$$Ed = \frac{\Delta Q_d}{Q_d} : \frac{\Delta P}{P} = 0,2 : (-0,1) = 2$$

Жавоб: 2.

2. Ечилиши. Нархнинг ўзгариш кераклиги равшан, 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 кетади $-\frac{10}{110} \cdot P$, бу ерда P -тенгламаларда курсатилган 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 Смит «олмослар мутлақо кераксиз» деганда нимани назарда тутган? Ҳозирги пайтда инсон эҳтиёжини турли даражаси деб аталувчи тушунчани эътиборга олган: олмослар ҳаёт кечирини учун кераксиз, лекин улар нуфузли товарлар деб аталувчи нарсаларнинг типик вакилидир. Шу маънода у баъзи одамлар учун ута кераклидир.

Олмослар ноеб ва аниқлашимизча керакли нарса. Сув эса сероб. Бу ҳолда пировард фойдалилик тушунчаси нарх шаклланишига қандай таъсир курсатади?

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 заҳираси билан таққосланиши мумкин.

Иккинчидан, олинадиган қўшимча фойдалилик товар нархининг ўрнини тўлдиреди. Акс ҳолда уни сотиб олишмас эди. Катта ҳажмдаги сув бирлигининг истеъмол қилиниши унинг пировард фойдалилигини пасайтириб юбореди. Бой одамлар учун ута қимматли бўлган олмосларнинг оз миқдори уларнинг пировард фойдалилигини оширади. Шундан нархдаги фарқ пайдо бўлади.

2. Уйлар давлатники, яъни ҳеч кимники, хонадонлар эса узиники. Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда ҳам муниципал уйлар хусусий дангиллама уйларга нисбатан кўримсиздир.

3. Бирор ҳафтадан кейин шаҳарда сариқ, кук, қизил ва бошқа рангли велосипедлар пайдо булиб, оқ велосипедлар кескин камайиб кетади, яъни ҳар ким оқ велосипедни бошқа рангга буюб олади.

4. Қарияларнинг бирлик вақти билан ешларнинг ушандай бирлик вақти турлича баҳоланади. Қарияларнинг купчилиги нафақада булгани туфайли навбат кутишда деярли ҳеч нарса йўқотмайди, ешлар эса шу вақт ичида навбатда туришдан олинган фойдадан кўпроқ даромад оладилар.

5. Жавоб оддий, лекин талаб қонунининг бузилгандек кўринганига эътибор бериш керак: нарх пасайди (ноль булиб қолди), талаб миқдори эса узгармади.

Иқтисодий тушунчалар: талаб ва таклиф; арзон товар ва хизматларга ноэластик талаб.

Маълумки, ҳамдустлик мамлакатлари жамоат транспорти нархи жуда паст булиб, ҳатто у харажатларни қопламас ҳам эди. Иқтисодчилар жамоат транспорти дотанияли эди дейишади. Бундай нархларда у ҳамма учун эришиладиган эди, демакки, нархнинг пасайиши талаб миқдорини ошира олмайди.

Жамоат транспорти учун йўловчининг ўзи, лекин солиқ тўловчи сифатида ҳақ тўлайди. Агар транспортга корхоналар ҳақ тўласа, у ҳолда жамоат транспортини таъминлаш вазифасини корхоналар орасида тақсимлаш мураккаблашади.

Муҳокама давридаги савол. Ноннинг нархи камайса, унга талаб миқдори ошадими? Ҳа, чунки ноннинг нархи у билан молларни боқиш мумкин булган даражада арзон эмас. Бу жуда ҳам яхши. 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 булиши мумкин.

Жамоат транспорти нархини қандай чегарагача оширса бўлади? Жамоат транспортдан фойдаланишининг ялпи харажатлари бошқа турдаги ҳаракат воситалари харажатларига етгунча ошириш мумкин.

Нархлари уртача пасайганда ҳам истеъмол амалда узгармайдиган товарлар ва хизмат турларига мисол келтиринг (гугурт, туз, картошка, жарроҳлик хизмати, сартарош хизмати, дафтар). Бу товарларга талаб миқдори узгармас буладиган шароитларни баён қилишда хушёр булинг. Бу товар ва хизматларнинг урнини босувчилар кам эканлигига эътибор беринг.

6. Ҳамма гап кафолат гаровда. Гаров сифатида давлат корхоналарида ҳозирча ортиги билан булган, асосан савдога йўналтирилган хусусий корхоналарда эса ҳали етарли булмаган мулк қатнашади.

7. Иқтисодий тушунчаси — талаб ва таклиф.

«Қалбаки» товарлар сотишининг купайиши етакчи фирмаларнинг худди шундай «ҳақиқий» товарларига талабнинг пасайишига олиб

келади. Демак, Европада ишлаб чиқарилган «ҳақиқий» товарларнинг сотилиши камаяди, натижада ишчи кучига талаб тушиб кетади. Агар Европада ишсизлик бор бўлса, у куриб ўтилган омил ҳисобига усади.

«Ҳақиқий» ва «Қалбаки» товарларга мисоллар

қалбаки	ҳақиқий
Жанубий-Шарқий Осиё мамлакатларининг арзон соатлари	Швеция соатлари
Якка тартибда ишловчи косиблар сунъий теридан тайёрланган ботинкалар	Саламандр фирмасининг чармдан тайёрланган ботинкалари

8. Иқтисодий тушунчалар: талаб ва таклиф, бозор ва нарх, ре-сурсларнинг чекланганлиги.

Мантқиқсизлик шундан иборатки, қора икра захирасининг ка-майиши хавфи билан талаб ва таклиф нархи ошишига олиб келиши керак. Равшанки, бу ерда рублдаги чакана нархлар эмас, жаҳон бозо-ридаги долларлар ҳисобланган улгуржи нархлар назарда тутилган.

Нархлар ортиши керак эди, лекин улар камайди, чунки бозор структураси ўзгарди. Илгари собиқ Иттифоқ ва Эрон уртасидаги битим билан тартибга солинган ва бу давлатларнинг ҳужалик тизим-лари томонидан қатъий бошқарилган бозор мавжуд эди. Бу эса нархларни дуруст даражада ушлаб туриш имконини беради. Ҳозирда Каспий бўйида бешта мамлакат Россия, Эрон, Ўзбекистон, Туркма-нистон ва Қозғистон бор. Уларнинг қушида ҳозирча бозор шакл-ланмаган. Қора икрани контрабанда қилиш ривожланган. Бирорта ижро этиладиган битим ҳақида гап йўқ.

Натижада икрага ўзгармас талаб бўлгани ҳолда таклиф ортиб кетди ва нархлар пасайди.

9. Жавоб: 1992 йилга келиб узига хос бўлган икки секторли китоб бозори вужудга келди. Бир томондан китоблар давлат мага-зинларида сотилса, иккинчи томондан улар турли хил майда «ёйма» дукончаларида сотила бошлади. «ёйма» дукончаларда нарх давлат магазинларидагидан юқорироқ.

Майда дукон эгалари китобларни бевосита уларнинг асосий «ил-дизи» бўлган типография ва нашриётлардан, ёки ортиқча талаб қуйиб ҳақ тўлашга рози бўлиб давлат магазинларидан сотиб олган-лар. Шундай қилиб магазин сотувчилари кузатувчан ва уздабурон бўлганларида, 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 чучқалар, товуқлар ва бошқаларни боқиш учун картошкадан фойдаланила бошланди.

11. Жавоб равшан. Купинча шимолий мамлакатларда тропик меваларни келтириш учун дотация жорий қилинган. Бу нарса қуйида иккита сабаб туфайли мумкин булди.

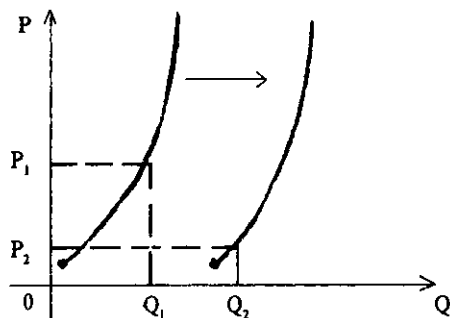
Биринчидан, жануб меваларини ишлаб чиқариш ва денгиз орқали ташиш харажатлари унчалик юқори эмас.

Иккинчидан, шимолий мамлакатлар, шу жумладан Финляндия, аҳоли жон бошига юқори яши миллий маҳсулот ва юқори солиқ даражасига эга булган бой давлатлар ҳисобланади.

12. Жавоб. Ҳаммаси равшан. Узинг тулаганинг доимо қиммат, ким томонидандир, айниқса давлат томонидан тулангани нафақат бепул қуринади, балки биз учун шундай булади ҳам. Солиқ машаққатлари ҳисобга кирмайди, чунки барибир солиқ туланаверади, унинг маҳсулидан фойдаланганда эса — бу текинга ухшаб қуринади.

13. Жавоб зарар билан фойданинг солиштирилишига, ҳуқумат ва давлатнинг умуман таққосланишига, талаб ва таклиф чизиқларидан фойдаланишига асосланган.

Божнинг камайиши импорт қилинаётган товарларнинг таклифи ортишига, яъни таклиф чизигининг унга силжишига олиб келади, шунингдек сотиш ҳажмини усиши ва нархларнинг камайишига сабаб булади.



Уч ҳолда фойда чиқимлардан юқори булади: Биринчидан, ҳуқуматнинг бож ставкаларини камайитишдан қурайдиган зарар урнини бож ҳажмини ортиши босиши мумкин;

Иккинчидан, биринчиси бажарилмаган тақдирда ҳам, саноат аҳамиятига молик импорт товарларни сотиш ҳажмининг ортиши ишлаб чиқаришни жонлаштириши мумкин, бунинг ҳисобига ҳуқумат божни камайитишдан қурилган зарарни қоплаб олади;

Учинчидан, ҳатто биринчи ва иккинчиси бажарилмай бюджет зарар кўрган тақдирда ҳам, давлат кейинчалик самара берishi мумкин бўлган рақобат даражасининг ортиши туфайли, умуман олганда зарар кўрмаслиги мумкин.

14. Жавоб бир сўз билан айтганда — инфляция тупунчаси билан изоҳланади. Амалдаги инфляция кўтилган ва бюджетда кўзда тутилган даражасидан шунчалик катта бўлиб кетдики, солиқларнинг номинал қиймати ишлаб чиқаришнинг пасайишидан ҳам, солиқ туламасдан ҳам қўрилган зарарни қоплаб юборади.

ТАВСИЯ ҚИЛИНАДИГАН АДАБИЁТЛАР

1. *И. А. Қаримов*. Узбекистон келажяги буюк давлат. Тошкент 1992
2. *И. А. Қаримов*. Узбекистоннинг уз истяқлол ва тараққият йули. Тошкент 1992
3. *И. А. Қаримов*. Узбекистон — бозор муносабатларига утининг узига хос йули. Тошкент, «Узбекистон», 1993
4. *И. А. Қаримов*. Юксак малакали мутахассислар тараққият омилли. Тошкент, «Узбекистон», 1995
5. *И. А. Қаримов*. Узбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йулида. Тошкент, «Узбекистон», 1995
6. *И. А. Қаримов*. Узбекистон миллий истяқлол, иқтисод, сясат, мафкура. 4 томлик. Тошкент, «Узбекистон», 1996
7. *Н. Бекпозов, Ю. Йуддошев, Ю. Юсуфов, И. Путац, Т. Абдуллахонов*. Бозор иқтисодиети назарияси. «Университет», 1993
8. *Кэмпбелл Р. Макконел, Стэнли Л. Брю*. Экономикс: Принципи, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Таллин, 1993
9. *А. В. Мунтян, И. М. Оконникова, Е. А. Пантелеева*. Начало экономики: Микроэкономика, макроэкономика. В 2 т.: Ижевск, «Странник», 1994
10. *П. Носиров, Ш. Абдуллаева*. Бозор иқтисодиети асослари. Тошкент, «Узбекистон», 1994
11. *Роберт Хизрич, Майкл Питерс*. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. В 5 т.: Пер. с англ. Москва. «Прогресс-Универс», 1992
12. *П. Самуэльсон* «Экономика». В 2 т.: Пер. с англ. М., МГП «АЛГОН»: ВНИИСИ, 1992
13. *С. Фишер, Р. Дорйбушш, Р. Шмалензи*. Экономика.: Пер с англ. Москва, «Дело Лтд», 1995
14. *В. А. Чжен*. Основы приватизация. Тошкент, ИПК «Шарқ», 1996
15. *Эргашвой Сарихов, Маширабжон Маматов*. «Иқтисодият ва хисобот» журнали. 7-сон, 48—49-бетлар. Тошкент, 1996
16. *Эргашвой Сарихов, Маширабжон Маматов*. Бозор муносабатларида талаб ва таклиф қонуни. Академик С. Х. Сирожиддинов хотирасига багишланган конференциянинг мақоалалар туплами. Қйбрай, 1996
17. *Эргашвой Сарихов, 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. *Эргашвой Сариқов, Машрабжон Маматов.* Иқтисодиёт ва бизнес асослари. Уқув қўлланмаси. Тошкент, «Шарқ» нашриёт-матбаа концерни, 1997

19. Язык бизнеса: термины. Авторский коллектив: *Ш. Р. Гафуров, В. И. Гутнин, С. Н. Аманов.* Под общей редакцией доктора экономических наук В. А. Чжена. ИПК «Шарқ» по заказу «Бизнес-Каталог», 1995

20. *А. Улмасов, М. Шарифхужасв.* Иқтисодиёт назарияси. Тошкент, «Меҳнат», 1995

21. *А. Улмасов, Н. Тухлиев.* Бозор иқтисодиёти. Тошкент, «Қомуслар бош таҳририяти», 1991

22. *Ж. Жалолов.* Бозор иқтисодиёти: туркия моделининг сири. Тошкент, «Адолат», 1994

23. *Н. Тухлиев.* Ўзбекистон иқтисодиёти. Тошкент, «Ўқитувчи», 1994

24. *Н. Тухлиев, А. Улмасов.* Ишбилармонлар лўғати. Тошкент, «Қомуслар бош таҳририяти», 1993

МУНДАРИЖА

Суз боши	3
--------------------	---

І қ и с м

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 қ и с м

Иқтисодий уйинлар	168
-----------------------------	-----

ІІІ қ и с м

Олимпиада масалалари ва тестлар	179
Умумий такрорлаш учун топшириқлар ва топишмоқлар	204
Ечимлар, ечиш йўллари ёки жавоблар	209
Тавсия қилинадиган адабиётлар	234

ЭРГАШВОЙ САРИҚОВ, МАШРАБЖОН МАМАТОВ
ИҚТИСОДИЁТ ВА БИЗНЕС АСОСЛАРИ
Амалий машгулотлар

«Шарқ» нашриёт-матбаа концернининг
Бош таҳририяти
Тошкент — 1997

Муҳаррир *Ҳ. Султонова*
Безакловчи расом *М. Самойлов*
Бадий муҳаррир *М. Аъламов*
Техник муҳаррир *Д. Габдрахманова*
Мусаҳҳих *З. Солиҳова*

Босишта рухсат этилди 25.07.97. Бичими 84x108¹/₃₂. Таймс гарнитураси. Офсет босма. Шартли босма табоги 12,6. Нашриёт ҳисоб табоги 11,7. Адади 320000 дона. Биринчи завод — 100000. Буюртма № 1467.

«Шарқ» нашриёт-матбаа концернининг босмаҳонаси,
700083, Тошкент шаҳри, «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 9th — 11th 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.

И 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.

Ушбу амалий машғулотлар тупламига иқтисодиёт ва бизнес асосларидан саволлар, масалалар, топшириқлар, топшимоқлар, иқтисодий ўйинлар, тестлар, кроссвордлар, чайнвордлар ва машқлар киритилган бўлиб, ўқувчиларнинг иқтисодий билимларини оширишга катта ёрдам беради. Китобда иқтисодиёт ва бизнес асослари фанидан олимпиадага тайёрлаш учун зарур масалалар ва тестлар ҳам берилган.

Қўлланма урта умумтаълим мактаблари юқори синф ўқувчилари, лицей, гимназияларнинг ўқувчилари ва ўқитувчилари, коллежлар ҳамда олий ўқув юрглари талабаларига муволажалланган.

ББК 65.050 я722