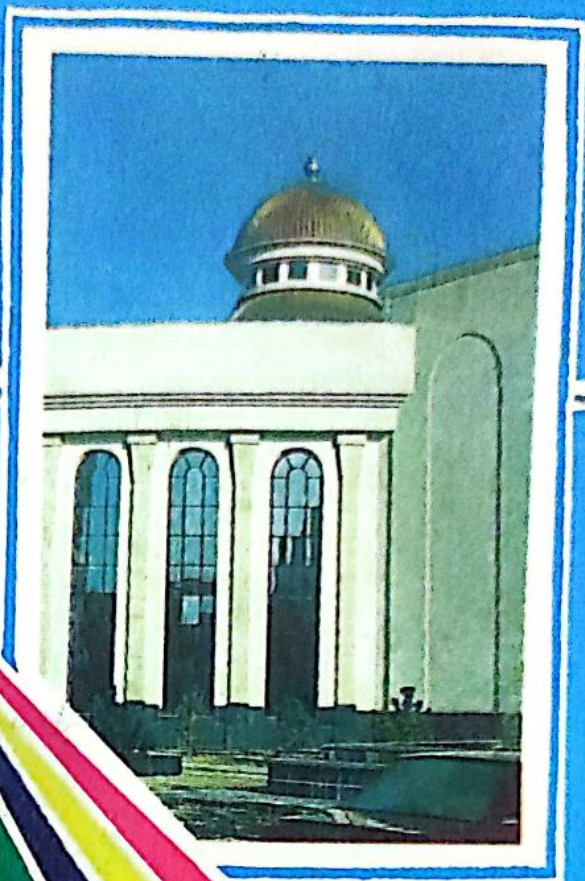
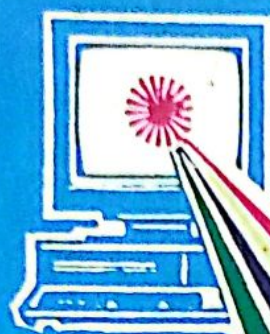


**Э.САРИҚОВ
М.МАМАТОВ**



**АМАЛИЙ
МАШҒУЛОТЛАР**



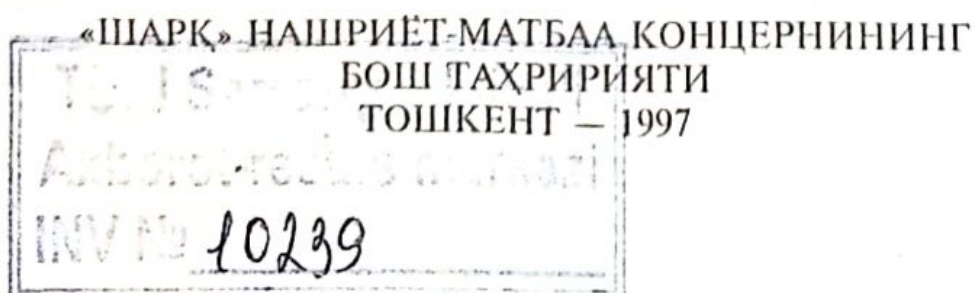
ИҚТИСОДИЁТ ВА БИЗНЕС АСОСЛАРИ

Э. САРИҚОВ, М. МАМАТОВ

ИҚТИСОДИЁТ ВА БИЗНЕС АСОСЛАРИ

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР

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



Тақризчилар:

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

Ушбу амалий машғулотлар тушамига иқтисодиёт ва бизнес асосларидан саволлар, масалалар, топшириқлар, топшимоқлар, иқтисодий уйинлар, тестлар, кроссвордлар, чайнвордлар ва машқлар киритилган бўлиб ўқувчиларнинг иқтисодий билимларини оширишга катта ёрдам беради. Китобда иқтисодиёт ва бизнес асослари фанидан олимпиадага тайёрлаш учун зарур масала ва тестлар ҳам берилган.

Қўлланма урта умумтаълим мактаблари юқори синф ўқувчилари, лицей, гимназияларнинг ўқувчилари ва ўқитувчилари, коллежлар ҳамда олий ўқув юрлари талабаларига мулжалланган.

СУЗ БОШИ

Масалалар тўплами уч қисмдан иборат бўлиб, бизнинг «Иқтисодиёт ва бизнес асослари» номли ўқув қўлланмамиз мавзуларига мослаб тузилган. Биринчи қисм 9 бобдан иборат. Ҳар бир бобдаги мисол ва масалалар А ва Б бўлимларга ажратилган. А бўлимда юқорида зикр этилган китоб темаларини такрорлаш ва мустаҳкамлаш учун саволлар келтирилган. Қўлланманинг Б бўлимида эса турли қийинликдаги масалалар ва мисоллар берилган бўлиб ўқувчилардан изланувчанликни талаб қилади. Албатта етарли даражада қизиқувчан ўқувчига юқорида эслатилган қўлланма доирасидаги билим бу бўлимдаги кўпгина 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 ҳаётий 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 топириқлар, масалалар ва тестларнинг ечим ва жавоблари берилган. Китоб охирида эса «Умумий такрорлаш учун топириқлар ва топишмоқлар» берилган.

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

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

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

ЭРГАШВОЙ САРИҚОВ
МАШРАБЖОН МАМАТОВ

І қ и с м

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

1 - Б О Б

ИҚТИСОДИЁТ БИЛАН ТАНИШУВ

А

Саволлар

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

14. Товарнинг ҳаёт йулини расмларда ифодалай оласизми?

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

16. Меҳнат тақсимооти деб нимага айтилади, унинг ривожланиш йуналишлари қандай?

17. «Economics» нимани ўргатади?

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 ўргатади?

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

ўрмондаги доривор ўсимликлар

пахтазор

поезд

ишчи ва деҳқон

29. Текин ва иқтисодий неъматларга 3 тадан мисол келтиринг.

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

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

32. Товарнинг ҳаракат босқичларини айтиб беринг.

33. Ишлаб чиқариш омилларини айтиб беринг.

34. Қуйидагиларнинг ҳар бири қачон сўнгги ишлаб чиқариш истеъмоли объекти була 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 кўрсатиш тармоқларига мансуб?

пахтадан газлама тайёрлаш

қорақўлчилик

бугдой етиштириш

мол гуштидан колбаса тайёрлаш

поездларда йўловчиларни ташиш

тикувчилик

савдо-сотиқ

ҳуқуқни ҳимоя қилиш

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

39. Нима учун одамлар қогоз пулларни уйлаб топишган, фикрингизни тушунтиринг?

40. 100 сўмингиз 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 түпи
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 ёки мевали музқаймоқ сотиб олиш ҳақида узоқ уйлаб, охири бир банка пепси-кола олишни афзал кўрди.

Д) Давлат бюджетидаги камомад, инфляцияни пасайтиришга имкон бермайди.

44. Қуйидаги келтирилган жавоблар ичидан ҳар хил ишлаб чиқариш омилларига мисоллар 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 йўли билан қондирилиши мумкин бўлган эҳтиёжлар;

В) одамларга зарур неъматлар;

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

Д) табиий ресурслар, капитал ва меҳнат.

47. Агарда ихтисослаштириш ўсса,...

А) меҳнат унумдорлиги пасайгани

В) ўзаро боғлиқлик ошгани

С) иш билан банд бўлишлилики ошгани

Д) давлат капитал жамғармалари ортгани

...эҳтимолга яқин.

48. Буйруқбозлик иқтисодиётида нима йўқ?

А) Чиновниклар белгилайдиган нархлар.

В) Эришганларга қараб режалаштириш.

С) Ишлаб чиқарувчининг асосан тўлашга 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) Ўқитувчи, нефть, трактор.

С) Геолог, машинасоз, банкир.

Д) Облигациялар, кумир, бригадир.

Б

Саволлар

50. «Агар шаҳар транспортида юриш ҳақини икки марта купайтирилса, мен ишга пиеда 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 стиштириш учун ер майдонлари ажратиш ҳақида қарор қабул қилса, кимларнинг манфаатлари учун ҳаракат қилган бўладилар?

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

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

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

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

Топшириқ

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

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

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

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

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

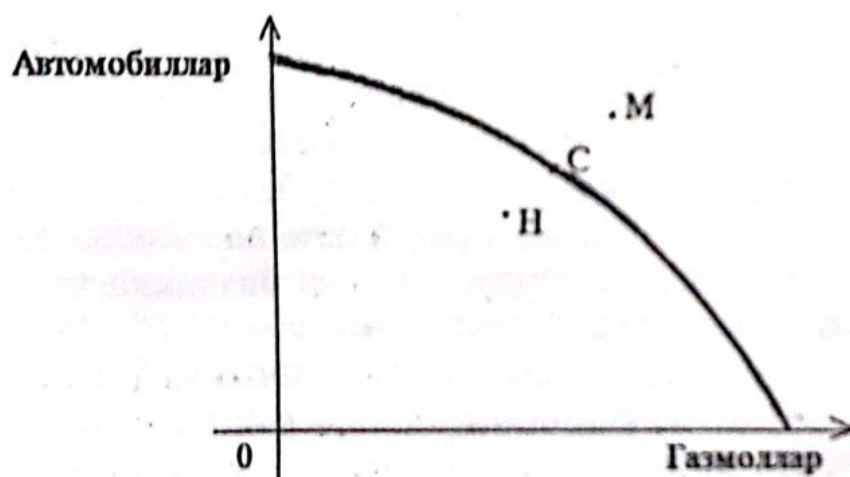
5. Иқтисодиётнинг мақсади моддий ва маънавий ишлаб чиқаришни ва ишлаб чиқарилаётган неъматларни ифодалашни ўрганишдир.

6. Иқтисодиёт — бу жамиятнинг органик ресурсларидан фойдаланишини текширишдир.

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

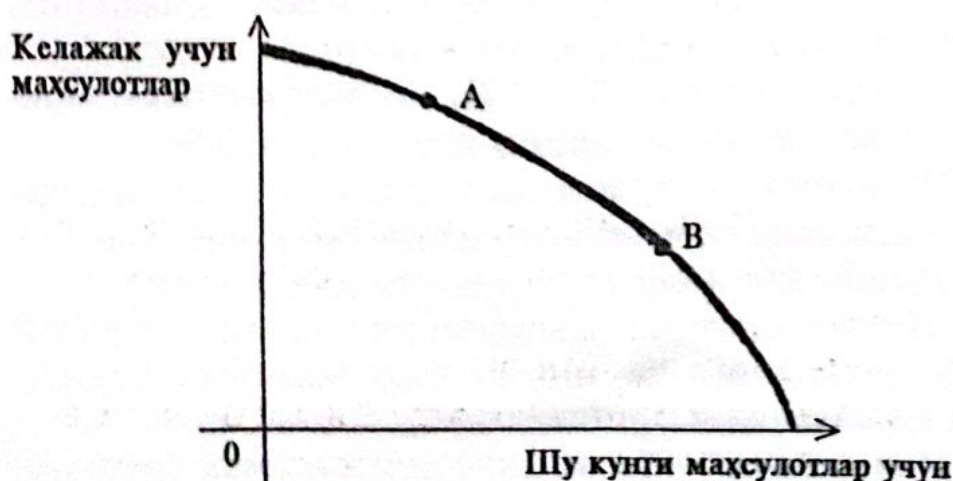
Масалалар

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



1.1. — расм.

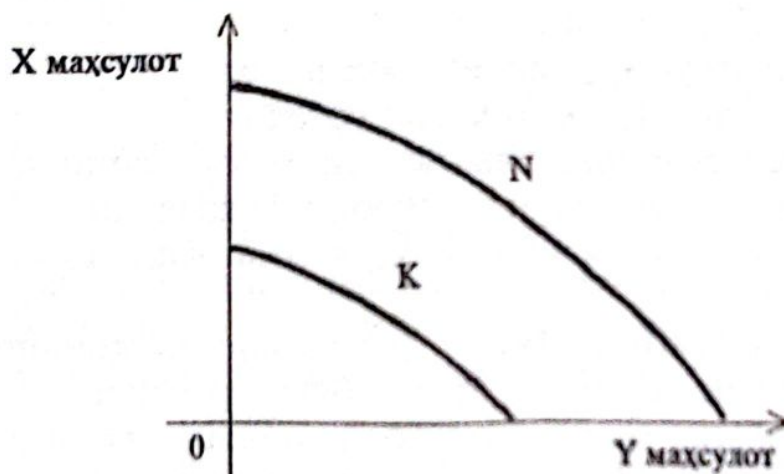
55. Ишлаб чиқариш чизигининг (1.2. — расм) қайси нуқталари келажакдаги маҳсулотлар фойдасига танлашни характерлайди? Қайси нуқталари бугунги кун маҳсулотлари фойдасига?



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 кўриб чиқинг.



1.3— расм.

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

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

Тестлар

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

- А) ўзаро боғлиқлик ортиши
- Б) 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 ўз корхонасининг акцияларини қисман нақд пулга сотиб олса

В) мудофаа министрлиги хориждан интеграл схемалар сотиб олса

С) «Саримэкс» акционерлик жамияти ўз 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 бўлавермайди.

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

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

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

А) ишлаб чиқариш мумкин эмас;

В) олиш мумкин бўлган ресурслар оширилганда ишлаб чиқариш мумкин;

С) ресурслар қайта тақсимланганда ишлаб чиқариш мумкин;

Д) бошқа мамлакатлар билан савдо ривожланганда ишлаб чиқариш мумкин.

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

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

В) қандайдир бошқа маҳсулотни ишлаб чиқаришни қисқартирганда тайёрланиши мумкин;

С) фақат ҳамма нархлар пасайтирилганда ишлаб чиқариш мумкин;

Д) ишлаб чиқариш мумкин эмас.

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

А) 0;

В) 5000;

С) 10000;

Д) 15000.

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

А) шундай 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 эластик манфаатлари йўлида бошқа давлатларнинг манфаатларини қурбон қилишида;

Д) инсоният ривожланишининг ҳар бир босқичида жаҳон ресурсларининг чегараланганлигида.

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

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

В) фақат қўл меҳнати ишлатиладиган, машина ва

мосламалар татбиқ қилинмайдиган ишлаб чиқаришни ташкил қилиш;

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

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

69. Натурал хўжалик товар хўжалигидан нимаси билан фарқ қилади?

А) Натурал хўжаликда товар хўжалигидан фарқли равишда фақат табиатдан олинадиган тоза маҳсулотлар ишлаб чиқарилади.

В) Товар хўжаликларида ишлаб чиқарилган маҳсулотлар, натурал хўжаликниқидан фарқли равишда, бозорда айирбошлаш учун мўлжаллангандир.

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

Д) Натурал хўжаликда бирлик вақт оралиғида, товар хўжалигига қараганда, кам маҳсулот тайёрланган.

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

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

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

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

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

71. Товар хўжалиги нима? Товар хўжалиги — бу...

А) мукаммал машина ва асбоб-ускуналар ишлатиладиган хўжалик;

В) катта ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарувчи;

С) сотиш учун маҳсулот ва хизмат ишлаб чиқарадиган ташкилот;

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

72. Тусатдан рўй берган инфляциядан ҳаммадан ҳам...

А) муайян нафақага яшовчи одамлар

В) ўз ҳаётини суғурта қилдирган, суғурта 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, ўқитувчи, юк машиналари.

Д) Фермер, банклар, ишлаб чиқарувчилар.

74. Буйруқбозликка асосланган иқтисодда нима доимий етишмайди?

А) пуллар;

В) ресурслар;

С) маҳсулотлар ва хизматлар;

Д) интеллектуал маҳсулотлар.

Машқлар

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

1. Меҳнат
тақсимооти

а) корхона 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. Есоному

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

4. Ресурс

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

- жалик фаолият турларининг мажмуаси.
5. Economics д) одамлар уз эҳтиёжларини қондириш мақсадида, чекланган ресурсларга эга бўла туриб, ҳар хил маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқаришни қандай ташкил қилишни ўрганувчи фан.
6. Товар с) 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», «оғир 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 хўжалик 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. Макроиқтисодиёт

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

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

1.1— ж а д в а л

Ҳолатлар	Уқувчиларнинг руйхат 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 куриш учун театрга бориш;

6. ... ни «Иқтисодий билим асослари» фани буйича туман олимпиадасида иштирок этишга тавсия қилиш.

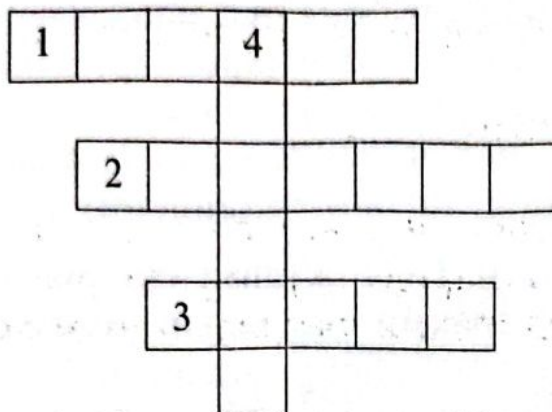
17

INV № 10239

7. Янги йилда оталиқдаги боғча болалари учун концерт уюштириш;

8. Пахтачилик бригадасига ҳашарга чиқиш.

78. Кроссворд.



Энига:

1) товарларни айирбошлаш усули;

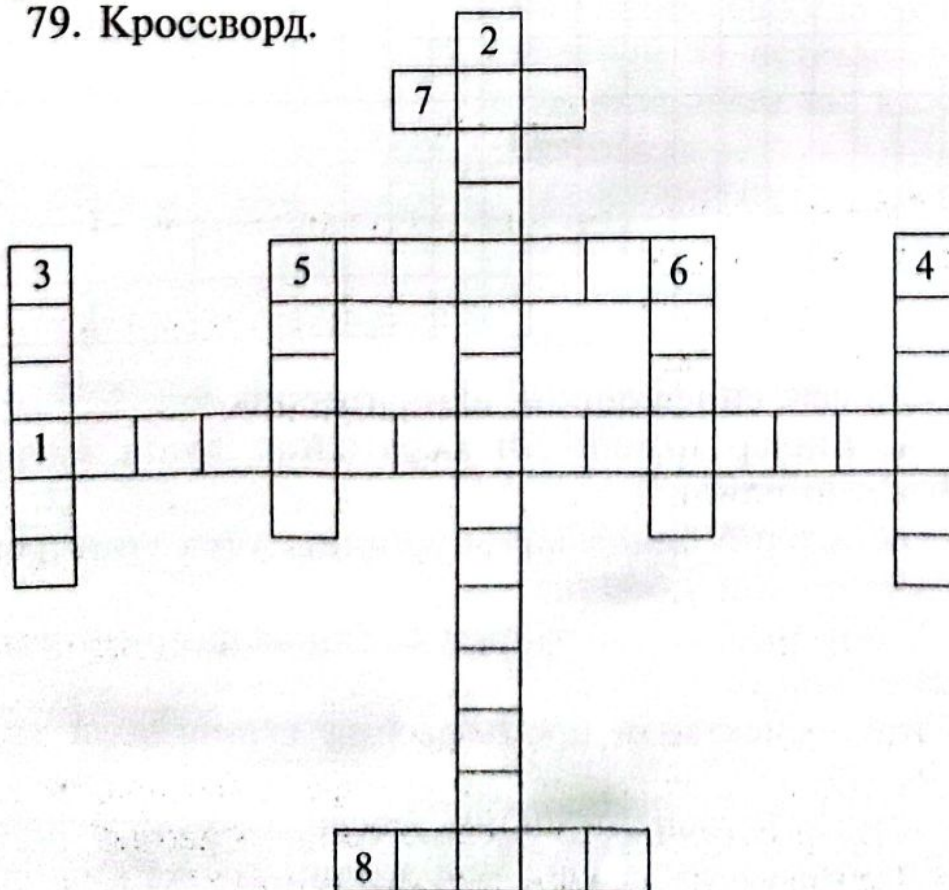
2) ўзлаштирилган моддий ва молиявий маблағлар;

3) бозорда олди-сотди орқали айирбошланадиган меҳнат маҳсули;

Буйига:

4) иқтисодиётда жараёнларнинг махсус бўлимларга ажратилиши.

79. Кроссворд.



Энига:

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

5) корхона хўжалик фаолиятида активларнинг усиши ёки мажбуриятларнинг камайиши;

7) олтин бозор баҳосининг расмий баҳодан ортиқ қисми;

8) қимматбаҳо металл;

Бўйига:

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) Қувайт пул бирлиги.

2 - Б О Б

БОЗОР

А

Саволлар

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

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

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

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

5. Кундалик турмушингизда бозор фаолиятининг қандай кўринишлари билан тўқнашасиз?

6. Нарх деб нимага айтилади?

7. Нархлар бозорда қандай вазифани бажаради?

8. «Бозор регулятори» ролини нима ўйнайди?

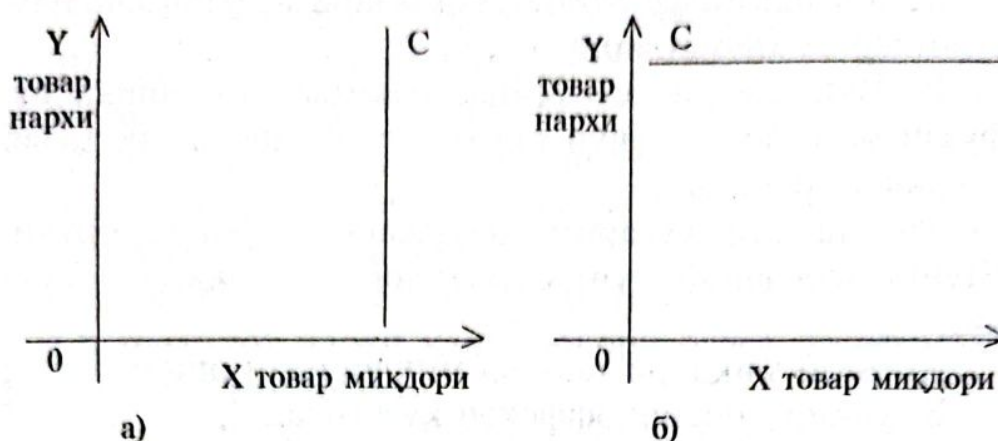
9. Нархларнинг қандай турлари мавжуд?

10. Иқтисодиётда рақобат деб нимага айтилади?
11. «Демпинг сиёсати» нима?
12. «Антидемпинг» сиёсатини кимлар утказади?
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 ўтишнинг беш тамойили деганда нимани тушунасиш?
19. Сизнингча иқтисодиётни нима учун ўрганиш керак?
20. Ҳозирги кунда жаҳон бозорида асосий эквивалент ролини нима ўйнайди?

Топшириқлар

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

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



2.1.— расм.

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

29. Бозор категориялари ва қонунларини айтиб беринг.

30. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг икки йўли ҳақида айтиб беринг.

31. Бозор иқтисодиётига ўтишда рақобатнинг ролини тушунтириб беринг.

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

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

Тестлар

34. Маҳсулот нархининг ўсиши унга бўлган талаб миқдорининг ўсишига олиб келади-ми?

А) Йўқ, ҳеч қачон.

В) Ҳа, нархларнинг маълум диапозонида барча қимматбаҳо маҳсулотларга.

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

Д) Йуқ, 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) ўрнини босиш эффекти кузатилади;

С) талаб эгилувчан бўлади;

Д) талаб эгилувчан бўлмайди.

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

А) кутарилади;

В) кутарилиши ҳам, пасайиши ҳам мумкин;

С) ҳеч қандай ўзгармайди;

Д) пасаяди.

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

А) ортади;

В) камаяди;

С) ўзгаришсиз қолади;

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

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

А) Ўзбекистонда бугдойга талабнинг пасайишига;

В) халқаро юк ташишда иш билан таъминланганликнинг ортишига;

С) емга бўлган талабнинг ўсишига;

Д) Америка ва Канада бугдойларига талабнинг пасайишига

... олиб келади.

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

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

40. Талаб қонунининг маъноси шундайки:

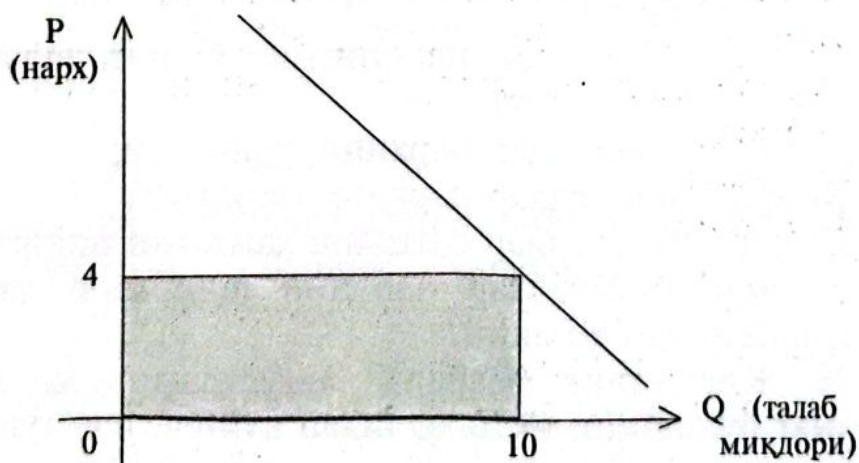
- А) талаб таклифга боғлиқ;
- В) талаб миқдори таклиф билан аниқланади;
- С) маҳсулот нархи қанча юқори бўлса, талаб миқдори шунча кам бўлади;
- Д) талаб миқдори нархга тўғри пропорционал.

41. Талаб ва таклифни бир вақтда камайтириш ...

- А) мувозанат нархининг пасайишига
- В) мувозанат нархининг ўсишига
- 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?

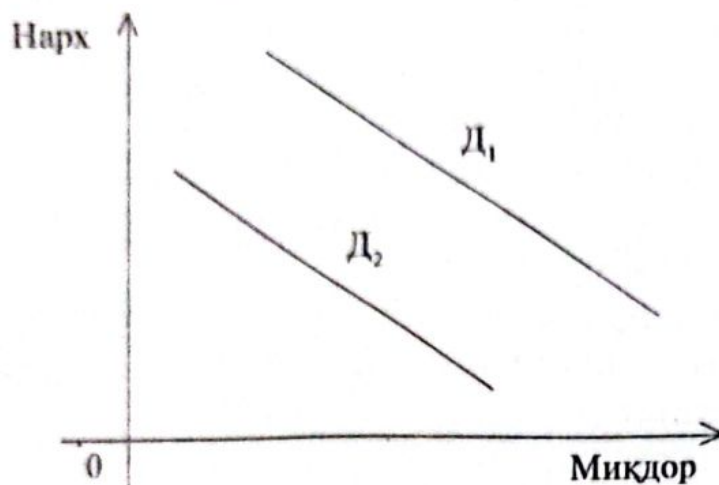


2.2.—расм

- А) Талаб миқдорини;
- В) Сотув ҳажмини;
- С) Нарх 4 га тенг бўлгандаги, мумкин бўлган кийимни;
- 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 ўсиши
 - Д) «Кока-кола» нархининг пасайиши
- ... билан боғлиқ.



2.3— расм

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

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

45. Узоқ чаладиган пластинкага бўлган талабнинг пасайиши, авваламбор:

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

46. Қовуннинг февралда августдагига қараганда қиммат 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 бўлган талаб миқдори таклиф миқдори-дан устун бўлади.

Б

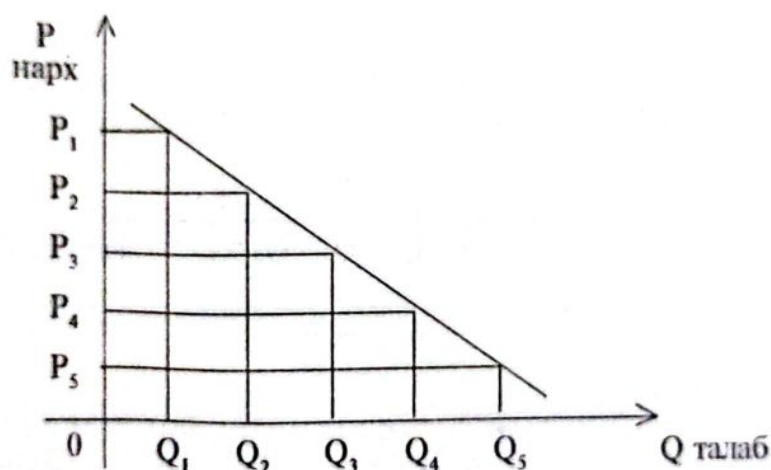
Саволлар

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

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

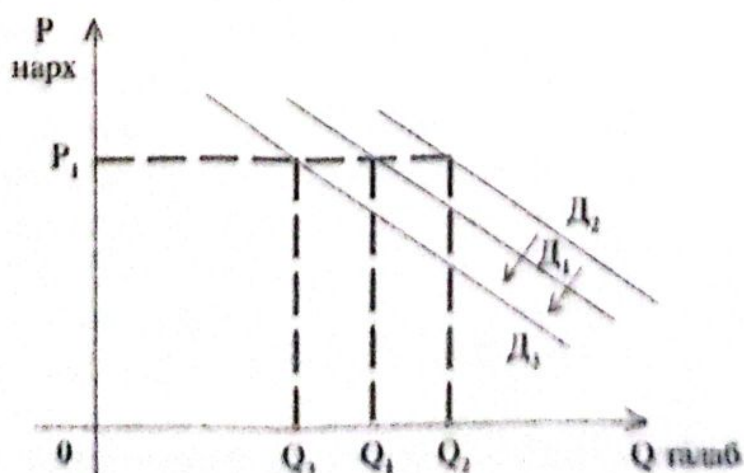
Масалалар

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



2.4.—расм.

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

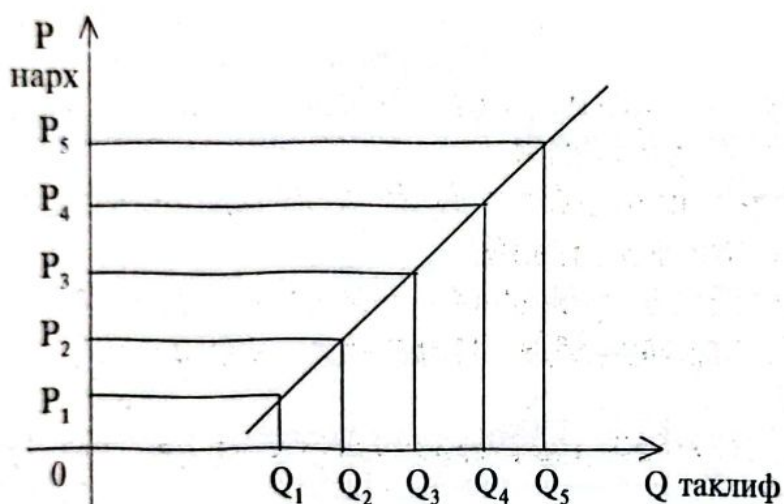


2.5.—расм.

а) Талаб чизигига таъсир этувчи омилларни санаб беринг;

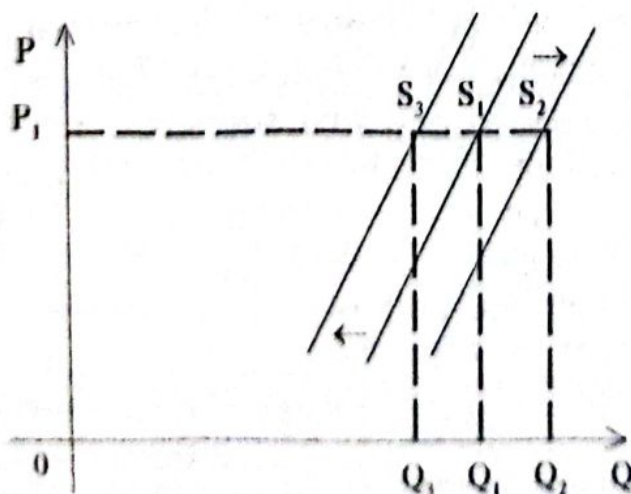
б) Талаб чизигининг унг ва чап томонга силжишига қандай омиллар таъсир қилади (2.5.—расм)?

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).



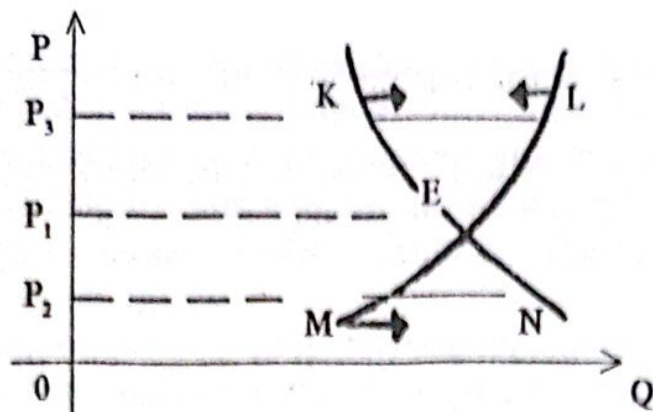
2.6.— расм.

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



2.7.— расм.

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



2.8. — расм.

Графикни иқтисодий таҳлил қилиб, қуйидаги саволларга жавоб топинг:

1) Эгри чизиқларнинг E нуқтада кесишгани қандай маънони англатади?

2) KL булак P_3 баҳода нимани билдиради?

3) P_2 баҳода MN булакнинг иқтисодий талқини қандай?

4) Иқтисодий динамика қандай шароитда тўхташи мумкин?

5) Сиз «Иқтисодий эркинлик» деганда нимани тушунасиш?

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 сисий 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 кўрсатганидек, иқтисодчилар «бозор» деганда буюмлар сотиладиган ва сотиб олинладиган қандайдир маълум бозор майдони эмас, умуман, товарлар тез ва енгил «тенглаштириладиган» харидор билан сотувчилар эркин муносабатда бўладиган ихтиёрий жойни тушунадилар. Ўз 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 ўзаро розиликлар билан учрашиб битимлар тузишларига имкон берадиган оммавий биржа, савдо ва аукцион заллари хизмат қилади».

Келтирилган бу парчани диққат билан ўқиб чиқиб қўйидаги 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 ўзаро боғлиқлигини қандай тушунасиз? Масалан, агар этикдўз меҳнатига талаб камайса, бу товарлар ва капиталлар бозорида ўз аксини топади-ми?

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

58. Товарнинг икки таърифини келтирамиз:

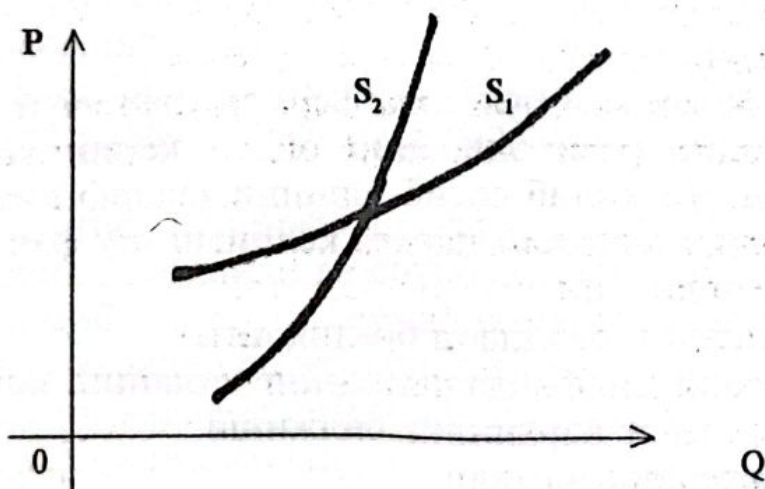
1) «Товар — бу олди-сотди йўли билан айирбош-
лашга мўлжалланган меҳнат маҳсулидир».

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

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

Тестлар

59. Металл таклиф чизиги қиялик бурчагининг S_1
дан S_2 га ортишга нима сабаб бўлган бўлиши мум-
кин?



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 ортириш...

А) мувозанат нархининг ўсишига олиб келади;

В) мувозанат нархини ўзгартирмайди;

С) мувозанат нархини пасайтиради;

Д) юқорида келтирилган натижаларнинг ихтиё-
рийсига олиб келиши мумкин.

61. Маҳсулотга талаб миқдори — бу...

А) барча харидорлар маҳсулотга тулашга тайёр бўлган 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 бўлган маҳсулот миқдори.

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

А) велосипед;

В) сут;

С) нон;

Д) совун.

63. Ўғитлар кам бўлганда фермер улар учун юқори нарх тулашга рози эди. Бир ойдан кейин унга шу ўғитларни 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 мукаммал рақобатли бозорда таклиф ортса, унда...

А) урин босувчи маҳсулот нархи пасайиши;

В) урин босувчи маҳсулот нархи кўтарилиши;

С) тўлдирувчи маҳсулот таклифи ортиши;

Д) тўлдирувчи маҳсулот нархи пасайиши

... эҳтимолга яқин.

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

А) маккажўхори нарhini туширади;

В) бугдойга бўлган нархни туширади;

С) бугдой ва маккажўхориларнинг 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 нархда бу маҳсулотдан бозорда қанча борлиги

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

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

Д) нечта харидор сотиб олиши мумкинлиги

... билан аниқланади.

69. Оёқ кийим нархи...

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

В) ишлаб чиқарувчи капитал қўйилмаларини усиши

С) оёқ кийимга талабнинг камайиши

Д) оёқ кийим таклифининг камайиши

... туфайли кўтарилиши мумкин.

70. Ишлаб чиқариш омилига бўлган талаб асосан ...

А) ишлаб чиқариш омилининг таклифи

В) бошқа ишлаб чиқариш омилларининг талаблари

С) у ерда ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар таклифи

Д) у ёрдамида ишлаб чиқариш мумкин бўлган маҳсулотлар талаби

... га боғлиқ.

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

А) Самарали профсоюзлар.

В) Пухта уйланган давлат бошқариши.

С) Тадбиркорларнинг масъулиятли ҳаракатлари.

Д) Бозордаги фаол рақобат.

72. Бозор иқтисодиётида нима доимий кам 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
сиёсати

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) тўловга қобил эҳтиёж; бозорга чиққан ва керакли миқдордаги пул билан таъминланган эҳтиёжни ифодалайди.

4. Юридик шахс

г) бозорда талаб ва таклифнинг тенг бўлиши ёки талаб билан таклиф чизиқларининг кесишиш нуқтаси

5. Таклиф

д) эркин товар-пул муносабатларига асосланган, иқтисодий монополизмни инкор этувчи, социал мўлжалга, аҳолини ижтимоий муҳофаза қилиш йўллариغا эга бўлган 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 ўлчаш. Уни қиймат белгилайди, аммо у аниқ бир қийматдан юқори ёки паст бўлиши мумкин, бу эса бозордаги муайян товарга бўлган талаб ва унинг таклифига боғлиқ бўлади. У фақат қийматни эмас, балки талаб ва таклиф, шунингдек, товарнинг фойдалилиги, сифати ва бошқа товарлар ўрнини боса олиши, муомаладаги пулнинг харид қобилятига ҳам боғлиқ.

7. Нарх (баҳо)

ж) мустақил товар ишлаб чиқарувчилар (корхоналар) урта-

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

8. Рақобат

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

9. Клиринг нуқта (мувозанат нуқтаси)

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

10. Талаб

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

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

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

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

Масалан мен охирги автобустга шошаяпман. Бозорда ўз томорқамда етиштирган помидоримнинг баҳосини пасайтириб сотиб кетсам ким менга қаршилик қилиши мумкин? Ушбу саволга сизнинг фикрингиз қандай?

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

(...) нарх;

(...) талаб миқдори;

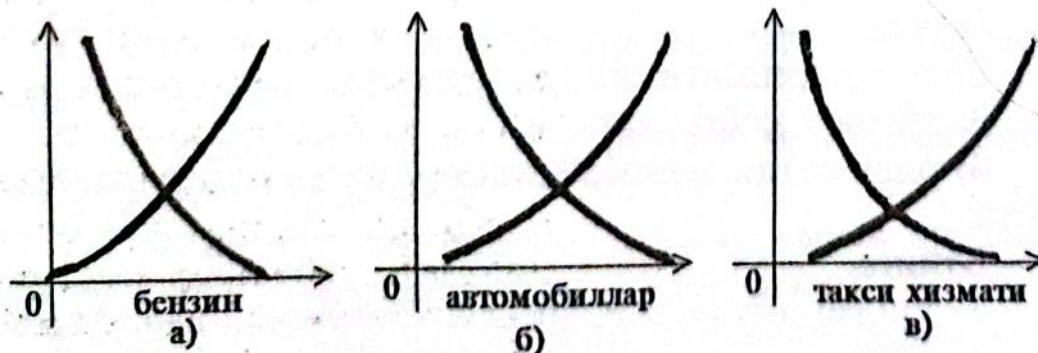
(...) сотув ҳажми;

(...) истеъмол бойликлари сўнгги орттирмасининг самараси;

(...) талаб ва таклиф нисбати.

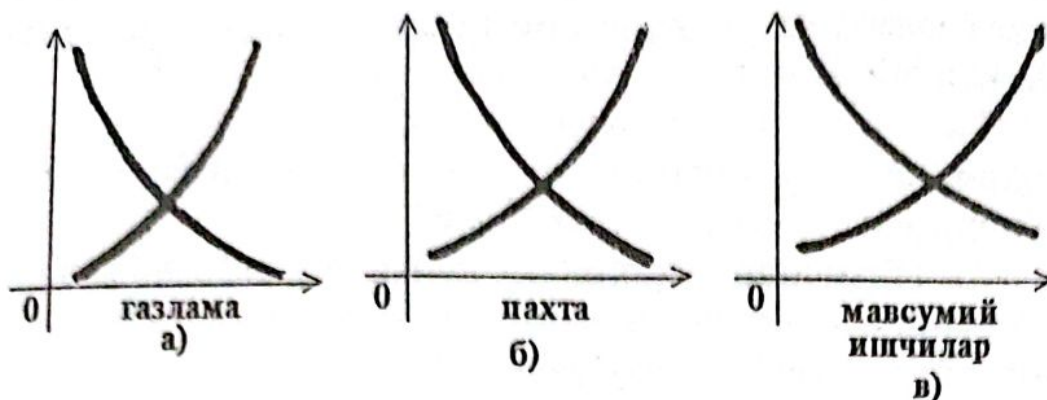
77. Ўзаро боғланган бозорларда талаб ва таклифнинг ўзгариши сабаби ва характерини аниқланг, янги графикларни тузинг ва бозор мувозанатининг янги ҳолати ҳақида хулоса чиқаринг.

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



2.10— расм

В) Узун кўйлақлар кийиш расм бўлган ҳолат.



2.11—расм

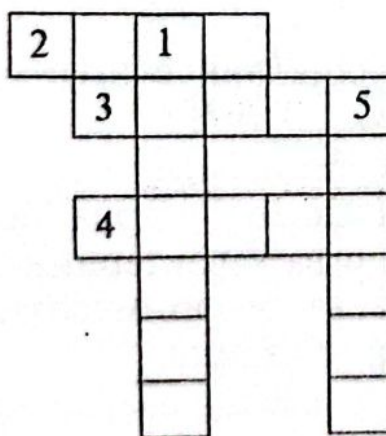
78. Ушбу саволларга жавоб бериш учун талаб ва таклиф чизиқлари графигини чизинг:

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

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

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

79. Кроссворд.



Энига:

2) товар қийматининг пул шакли;

3) тўловга қобил эҳтиёж;

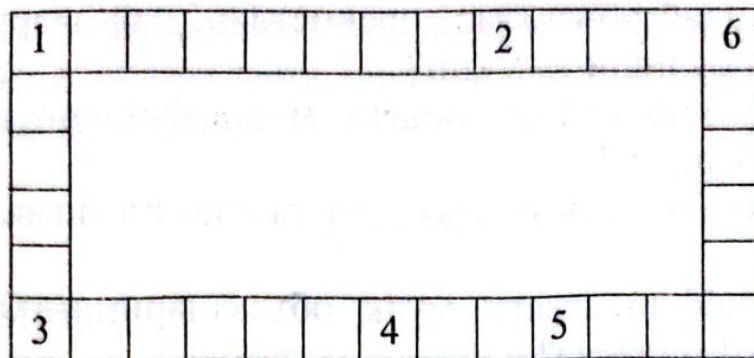
4) олди-сотди муносабатлари амалга ошириладиган жой;

Буйига:

1) ишлаб чиқарувчилар ёки истеъмолчилар ўртасидаги 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 мулккий муносабатларга мисол келтира оласизми?
3. Сиёсий иқтисод ва аниқ иқтисод «мулк шакллари» тушунчасини қандай талқин қиладилар?
4. Мулк нимани ифодалайди, у қандай фойда келтиради?

5. Мулкдор сўзи нимани англатади, ким мулкдор бўлиши мумкин?
6. Қандай объектлар, предметлар, нарсалар, товарлар мулк бўлиши мумкин?
7. Мулкний субъект-объект муносабатлари деб нимани айтишади?
8. Асосий мулк объектлари таркибига нималар киради?
9. Атрофингиздаги мулк объектларининг қандай турларини биласиз?
10. Мулкнинг иқтисодий ва ҳуқуқий жиҳатлари нимадан иборат?
11. Корхона меҳнат жамоаси нима ва у қандай шартлар асосида мулкка эгалик қилади?
12. Моддий-ашёвий бойликлар нима?
13. Маънавий-интеллектуал мулк нима?
14. Янги мулк қандай пайдо бўлади ва эски мулкни қайта тақсимлаш қандай амалга оширилади?
15. Ишчи кучи нима ва у қандай мулк турининг объекти ҳисобланади?
16. Мулк эксплуатация билан боғланганми ва эксплуатация ўзи 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 ўртасида предметлар, нарсаларни тақсимлашда иштирок этишга тўғри келган. Сиз тақсимлашни қандай амалга оширгансиз? Шахсий тажрибангизга кўра мулкнинг янги объектлари қандай яратилишини тушунтиринг.
22. Оила мулки нима? Сиз ўз оилангиз мулкига бўлган муносабатингизни изоҳлаб беринг.
23. Жамоа мулки нима? «Умумхалқ мулки — бу

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

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

Тестлар

25. Мулк бу ...

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

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

Д) мулкни тақсимлаш жараёнидир.

26. Мулк объекти ...

А) мулкӣ муносабатларнинг актив томонидир;

В) булар одамлар, мулк объектига эгалик қилувчи, ундан фойдаланувчи, уни бошқарувчи шахсдир;

С) мулк субъектининг ғамхўрлик қилишидир;

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

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

А) шахсий мулк;

В) умумхалқ мулки;

С) хусусий мулк;

Д) оила мулки.

28. Ўрмондан кесиб олган арчангиз, териб олинган қўзиқоринингиз, тутиб олган балигингиз...

А) жамоа мулки;

В) шахсий мулк;

С) умумхалқ мулки;

Д) давлат мулки.

29. Қўйидаги 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 ажратиш олиш ҳуқуқига эга.

Д) Акционер корхонани бошқаришда иштирок этиши мумкин.

Б

Топшириқлар

30. Биз «мулк» деганимизда нимадир кимгадир те-гишли, ҳамда ўша кимдир мулкдор ва ниманингдир эгаси деб тушунамиз. Лекин ҳар бир одам мулкдор бўлиш ҳуқуқига эгами ва мулкдор бўла 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 бўла оладими? Сизнинг назарингизда қандай нарсалар мулк бўлмас-лиги керак? Мулк «ҳеч кимники» бўлмаслиги мумкин-ми? Фикрингизни мисолларда тушунтиринг.

32. Мулк шакллари деганда нимани тушуна-сиз? Қандай мулк шакллари биласиз? Нима учун мулк шакллари 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 шакллари таъриф беришга ҳаракат қи-линг. Шахсий ва хусусий мулкдорларнинг фарқини кўрсатиб беринг.

34. Умумхалқ мулкига 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 ўз 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 ўзгариб туради. Қандай қилиб мулкни қайта тақсимлаш жараёнини айтиб беринг.

38. Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисидаги қонунда хусусийлаштиришнинг қандай усуллари назарда тутилган? Булар ўртасидаги 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 ўйлаб кўришга 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 руёбга чиқариш.

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

6. Мулк — бу атрофдагиларнинг хусусий имко-

ниятларини бузмасдан уз хусусий имкониятларини амалга ошириш шартлари мажмуаси.

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

Сизнингча иқтисодиётда мулк тушунчасининг умумлашган таърифи қандай бўлиши мумкин?

41. Ушбу мулоҳазани шарҳлаб беринг: «Ҳеч ким хусусийлашган мулкка тажовуз қилган ҳолда», мен цивилизацияни қадрлайман 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 ғояси жонлана бошлади, яъни давлат корхоналарини хусусийлаштириш бошланди. Сиз бу ғояни қандай қабул қиласиз, уни тараққийпарвар ғоя 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», «бегонлаштириш», «эғалик қилиш» каби бир ёки бир нечта бир-бирига ўхшаш сўзлар билан таърифлаш мумкинми? Ўзингизда, мактабингизда, кўчада атрофингизга қаранг. Сизни ўраб турган нарсалар (уйда, кўчада ва бошқа жойларда) мулк объекти бўладими? Ҳар бир предметнинг эгаси ким? Кўпинча «мулк эгаси — давлат» деган гапни эшитамиз. Мулк эгаси бўлган давлат деганда нима тушунилади: халқми, аҳолими, ҳокимият органими, ҳукуматми, парламентми, президентми?

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

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

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

48. Сиз шахсан ўзингиз ишчиларни эксплуатация қилиш деганда нимани тушунасиз? Эксплуатация қай даражада капиталистик ва социалистик иқтисодиёт учун хосдир? Ишлаб чиқариш жараёнида эксплуатация бўлиши 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 ўртага қўяди: «Хусусий мулк кишиларни бир-биридан ажратиб юборади; ҳар ким фақат ўзининг манфаати ҳақида уйлайди ва ғамхўрлик қилади, жамият эҳтиёжларига эса бефарқ бўлади. Ижтимоий мулк эса, аксинча, кишиларни бирлаштиради, ғаразли хусусий қизиқишлар ўрнини умум манфаатига ва умумий ривожланишга интилиш эгаллайди». Хусусий мулк кишиларни бирлаштирган, собиқ социалистик мамлакатлар ижтимоий мулк деб эълон қилган мулк эса кишиларни ажратиб юборган ҳолларга мисоллар келтира оласизми?

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

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

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

1. Иқтисодий эркинлик шароитида хусусий мулкнинг тутган ўрни қандай?

2. Ҳозирги бозор ҳужаликларида давлат мулкнинг аҳамияти қандай?

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

Тестлар

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

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

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

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

Д) хусусий фирмалар ижтимоий эҳтиёжларни молиялашга интилишмайди.

52. Қуйида келтирилганлар ичидан маъно жиҳатидан қарама-қарши бўлган тушунчалар жуфтлигини кўрсатинг (буни «оқ-қора» принципи бўйича 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 капиталисти, акционерми ёки давлат органими эканлигига боғлиқ бўлмайди, балки қўшимча қийматнинг қанча қисми олиб қолинишига боғлиқ бўлади.

55. Хусусийлаштириш деганда...

А) ерларни тақсимлаб бериш

В) давлат корхоналарини сотиш

С) умумхалқ мулки йуқ қилиниши

Д) давлат мулкидан хусусий мулкка ўтиш, давлат

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

... тушунилади.

Машқлар

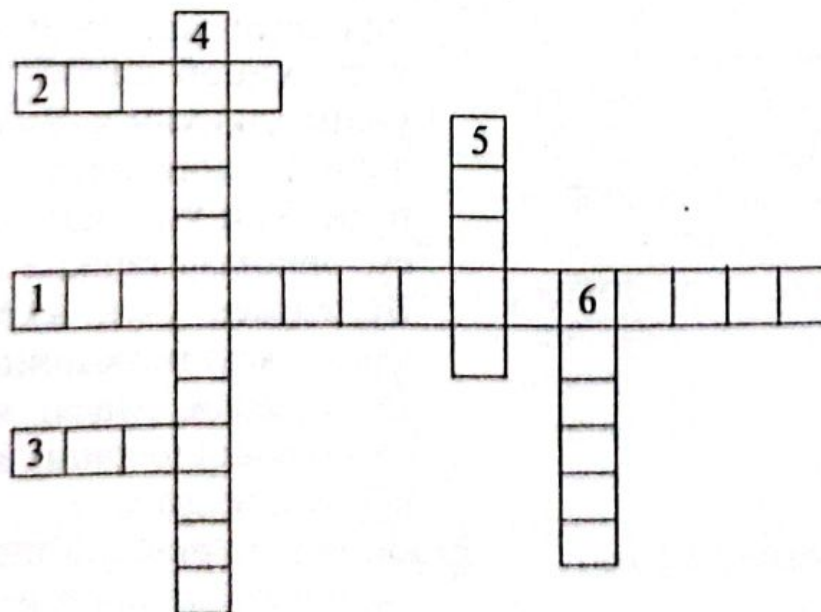
56. Ҳар бир рақам остидаги тушунчага унинг маъноси яширинган ҳарфни топинг.

- | | |
|--------------------|--|
| 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 истеъмол 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 қўпайиб боради. Бу мулк объектлари эҳтиёжни қондириш доирасидан чиқиб, даромад топиш йулида ишлатилса, хусусий мулкка айланиб кетиши мумкин. |

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

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

57. Кроссворд.



Энига:

1) мулкчилик қурилишининг алмашинуш жараёни;

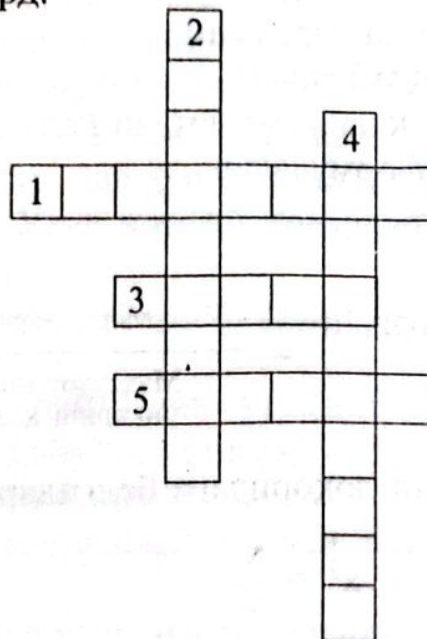
2) Олмония пул бирлиги;

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 ечишда сизларга қуйидаги белгилар тушунча ва формулалар керак бўлади.

Белгилар

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

- 4) x^y — уртача 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 қўйидагини оламиз:

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

3)

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

яна олдингиларга ўхшаш

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

4) Корхона даромади = Умумий харажатлар + Фойда

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

А

Саволлар

1. Чиқим нима, даромадчи?
2. Бизнес деганда сиз нимани тушунасиз?
3. Сизнингча тадбиркорлик нима учун ишлаб чиқаришнинг туртинчи омили сифатида киритилади?
4. Унта, дунёга машхур бўлган фирмаларнинг номларини айтинг. Улар қандай товарлар ишлаб чиқаради?
5. Фирмани рўйхатдан ўтказиш учун қандай ҳужжатлар керак?
6. Фирмани рўйхатдан ўтказиш ҳақидаги қарор ким томонидан қабул қилинади?
7. Фирма устави нима?
8. Таъсис шартномаси қандай вазифаларни бажаради?
9. Фирмалар орасидаги муносабатда ҳисоб варақасининг роли қандай?
10. «Юридик шахс» билан «Жисмоний шахс» орасида қандай фарқ бор?
11. Хусусий фирмалар ҳар доим мавжуд бўлаверадими?
12. Хусусий фирма ривожланиб, кенгайиб йирик фирмага айланиши мумкинми?
13. Ширкат деганда бизнес ташкил этишнинг қандай формасини тушунасиз?
14. Тула шериклик билан чекланган шериклик орасида қандай фарқлар бор?
15. Акционерлик жамияти деганда нимани тушунасиз?
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. Очiq ва ёпиқ кўринишдаги акционерлик жамиятларининг ўзаро фарқи нимада?

22. Давлат ва муниципал корхоналар қандай маблаглар эвазига ташкил этилади?

23. Давлат бюджети қандай ташкил бўлади?

24. Қандай бирлашмаларни биласиз ва улар қандай ташкил қилинади?

25. Арендачилар фирма эгаси бўла 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 бўлган миқдорни қандай аниқласа бўлади?

30. Қачон фирма сизнингча муваффақиятсиз жойлашган ҳисобланади?

31. Сиз қачон ўз маблағларингиздан унумли ва унумсиз фойдалангансиз? Буни муҳокама қилишда нима асос бўлади?

Топшириқлар

32. Тадбиркорга таъриф беринг.

33. Тадбиркорга хос хусусиятлар (фазилатлар) номоеън бўладиган 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 тўғрисида икки ёки учта мисол келтиринг.

37. Узоқ ва қисқа муддатли қарорлар қабул қилишга доир биттадан саволлар тузинг. Саволлар «ни-ма?», «қанча?», «қасрда?» ва «қандай?» сўзлари билан бошлансин.

Масалалар

38. Қуйидагиларни юридик шахс дейиш мумкин-ми?

— мактабни;

— меҳмонхона директорини;

- тижорат банкини;
- пахта мойи ишлаб чиқарадиган заводни.

39. Қуйидаги фирмаларни ҳар бирини 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 сузлаб беринг:

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

Тестлар

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

	Кўлни тозалаш фоизи	Тозалашдан олинган йиллик даромад (млн. сум)	Тозалашга сарфланган йиллик харажатлар (млн. сум)
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 нотўғри?

А) Даромад ҳар доим чиқимдан катта.

В) Фирманинг урни фақат транспорт воситаларига боғлиқ эмас.

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

Д) Ишлаб чиқарилган товар миқдори фирма капиталига боғлиқ.

Б

Саволлар

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

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

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

а) дарсларга тайёрланиш — 3 соат

б) газеталар билан танишиш — 1 соат

в) уйни йиғиштириш — 1 соат

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

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

Топшириқлар

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

4. 1— ж а д в а л

В	Н минг сум/ дона	Н дона	Д минг сум	х ^а минг сум/ дона	Х ^а минг сум	х ^у минг сум/ дона	Х ^у минг сум	х ^у минг сум/ дона	Х ^у минг сум	ф минг сум/ дона	Ф 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 ўзгармас доимий харажатларга кура «С» фирмада бизнес юритишнинг икки вариантынинг бир қисми берилган бўлиб, иккинчи вариантда ўртача ўзгарувчан харажат миқдори биринчига қараганда 5 фоиз кўп эканлиги маълум. Жадвал тўлғазилсин.

4. 2— ж а д в а л

В	Н минг сум/ дона	Н дона	Д минг сум	х ^а минг сум/ дона	Х ^а минг сум	х ^у минг сум/ дона	Х ^у минг сум	х ^у минг сум/ дона	Х ^у минг сум	ф минг сум/ дона	Ф 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 ўртача доимий харажат 1 сўм/дона, ўртача ўзгарувчан харажат эса r сўм/донани ташкил қилган. Фирма даромади ва фойдасини ҳисобланг.

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

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

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

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

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

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

60. «S» фирмаси доимий харажатларнинг 5% ташкил қилувчи электр энергия ва газ учун тўловлар 50 фоизга ортди. Ҳар бир маҳсулотдан келадиган фойдани сақлаб қолиш учун «S» фирмаси ҳар бир маҳсулот нарҳини $г$ сўмдан 1 сўмга ўзгартирган. Агар ўртача ўзгарувчан характерлар ва ишлаб чиқариш ҳажми ўзгаришсиз қолган бўлса, дастлабки ўртача доимий харажатлар миқдорини топинг.

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

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

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

64. Фирма маълум миқдорда маҳсулот сотиб H сўм даромад ва K сўм фойда қилган. Ўртача доимий харажат 1 сўм/дона, ўртача ўзгарувчан харажат эса $г$ сўм/дона эканлиги маълум. Фирма қанча маҳсулот сотган?

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

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

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

67. Телевизор ишлаб чиқариш технологиясининг узгариши натижасида телевизор ишлаб чиқарувчи фирманинг ўртача 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 ўтган йилгига нисбатан $г$ карра ортиб, ўртача узгарувчан харажатлар 1 фоизга камайди. Бу йилги ва ўтган йилги узгарувчан харажатлар нисбатини топинг.

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

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

- а) «Ёшлик» телеканали;
- б) Ўзбекистон армияси;
- в) Кабелли телевидение;
- г) Қоровуллар хизмати;
- д) Метро;
- е) Дала ҳовли;
- ж) Метеорология хизмати;
- з) Ерлар мелиоратив ҳолатини таъминлаш ва сунъий суғориш 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 шугулланмайди.
- Д) Чайқовчи — бу биржа фонд бозоридаги савдо иштирокчиси.

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

- А) Қимматбаҳо товарларнинг катта бўлмаган ассортименти билан.
- В) Арзон товарларнинг йирик партиялари билан.
- С) Кенг ассортиментли қиммат бўлмаган товарлар билан.
- Д) Қиммат товарларнинг кенг ассортименти билан.

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

- А) хусусий индивидуал корхона
 - В) акционерлик жамияти
 - С) жавобгарчилик чегараланган ширкат
 - Д) консорциум
- ... нинг хислатлари.

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

- А) 0
- В) 2000000
- С) 2500000
- Д) 4500000

... ҳажмдаги қарз маблағларини жалб қилди.

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

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

Машқлар

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

- | | |
|----------------------|--|
| 1. Акция | а) даромад билан чиқим ўртасидаги ижобий фарқ. |
| 2. Бизнес | б) фирмани барпо этиш мақсадлари ва унинг жамоатчилиги билан ўзаро муносабатларини аниқловчи ҳужжат. |
| 3. Ширкат | в) тадбиркорларнинг иқтисодиётдаги ва умуман ҳаётдаги фаолияти. |
| 4. Фирма устави | г) икки ёки ундан ортиқ иштирокчилар маблағлари асосида ташкил қилинган фирма. |
| 5. Фойда | д) фирмани таъсис этувчиларнинг ўзаро муносабатларини аниқловчи ҳужжат. |
| 6. Таъсис шартномаси | е) акционерлик жамияти чиқарган қимматбаҳо қогоз. Бу қимматбаҳо қогоз 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

з) турли корхона, ташкилот, банк, компания ва айрим шахслар пул маблағларини шерикчилик асосида ва соҳибкорлик мақсадида бирлаштирадиган жамият (корхона). Муомалага номинал қиймати кўрсатилган акциялар чиқариш ва уни сотиш бундай жамиятнинг негизини ташкил этади.

9. Акционерлик жамияти

и) айрим шахслар ёки оилаларга қарашли ташкилот бўлиб, даромад олиш мақсадида мустақил хўжалик фаолият юритади. Бундай корхоналар асосан қишлоқ хўжалиги ва кичик бизнес доирасида кенг иш юритадилар.

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

1. Акция назорат пакети

б) акциянинг акционерлик жамияти таъсис этилганда сотилган дастлабки нархи.

2. Давлат бюджети

в) сотиб олинган акциялар миқдори.

3. Фирма шаҳобчаси

г) акция эгасига акционерлик жамиятида ҳукмронликни таъминлайдиган акция миқдори; чиқарилган акцияларнинг умумий суммасида бир шахс, компания ёки давлатнинг йирик ҳиссаси. Акционерлик жамиятининг йиғилишида ҳал қилувчи овозга эга бўлиш ҳуқуқини беради (бунда жами акционер капиталининг 51% га эмас, балки 20—30%, баъзан ундан ҳам камроқ ҳиссага эга бўлиши кифоя).

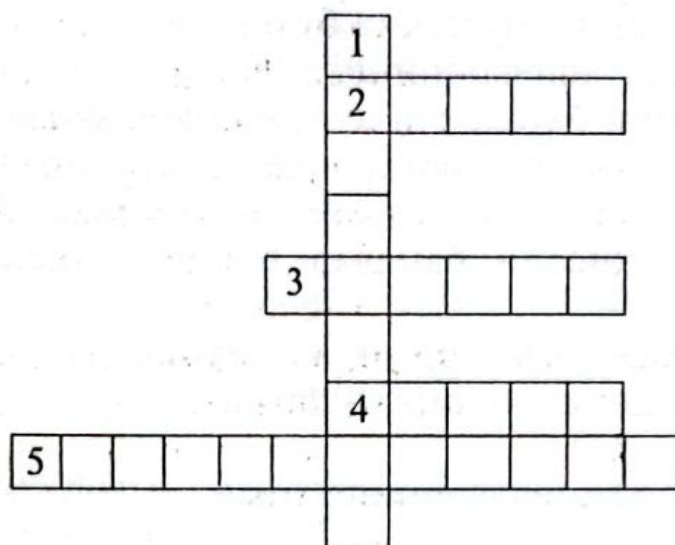
4. Бирлашмалар д) марказлашган давлат пул фондини шакллантириш ва ундан фойдаланишнинг асосий молиявий режаси.
5. Акция пакети е) бирон-бир корхона ёки тармоқни ривожлантиришга давлат бюджетидан ажратилган маблағ.
6. Рентабеллик ж) йирик фирма таркибий қисми бўлиб, турли жойларда иш юритади. Мазкур корхона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

78. Берилган 4.3—жадвални доскага чизиб тулғазинг.

4. 3— ж а д в а л

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

79. Кроссворд.



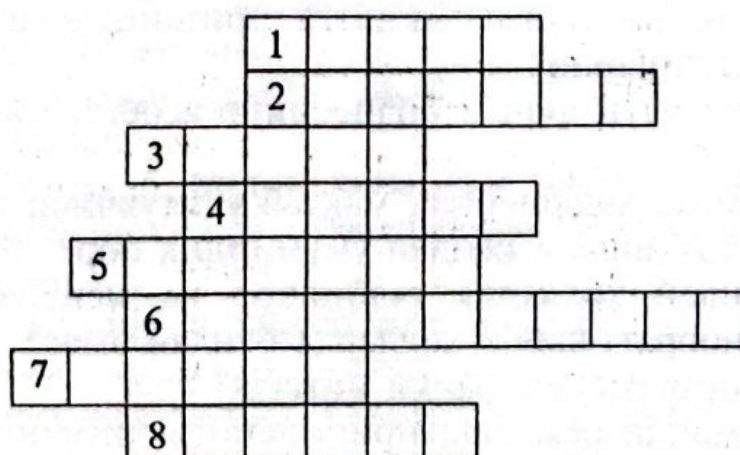
Энига:

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

Буйига:

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

80. Кроссворд.



Энига:

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

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

12. Фирмани бошқаришда алоқа муаммолари нима учун муҳим ҳисобланади?

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

14. Бизнесда далиллар деб нимага айтилади?

Топшириқлар

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

а) университетнинг химия факультетига ўқишга жойлашиш;

б) мактабда математика тўғараги ташкил қилиш;

в) маҳаллада шахматчилар клубини тузиш.

16. Мақсадингиз қуйидаги талабларни қондирмаганлигидан ишингиз муваффақиятсизликка учраган ҳолатни кўз 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 рўйхатдаги жараёнлардан бирининг тармоқли графигини тузинг:

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

б) чой дамлаш;

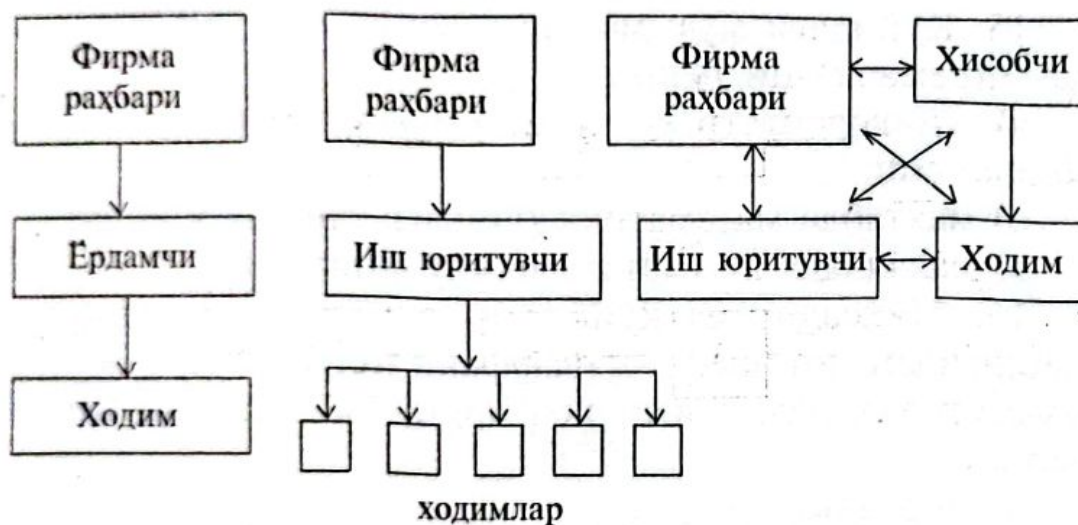
в) почта орқали баҳоли хат жўнатиш.

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

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

22. Содда ва мураккаб ташкилий тизимга биттадан мисол келтиринг.

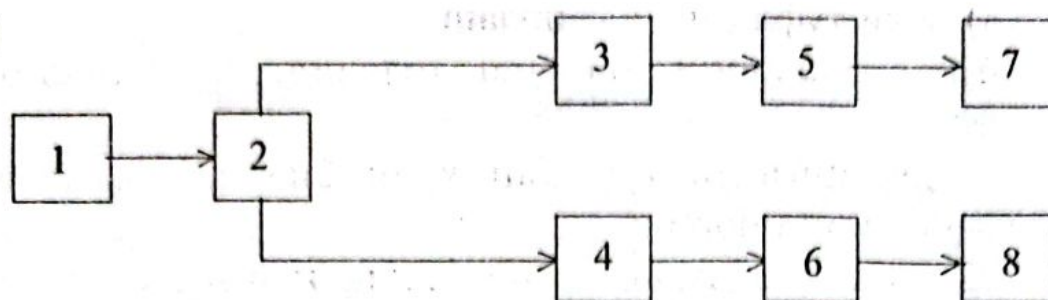
23. Қуйидаги (5.1—расм) ташкилий тизимлар ҳақида нималар дея оласиз:



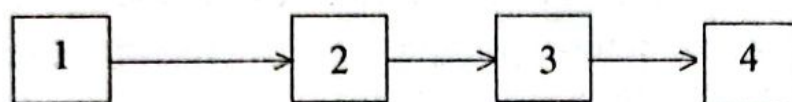
5.1—расм

- 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 узгарувчан;
 - в) мавсумий;
 - г) аста-секин ортаётган;
 - д) аста-секин пасаяётган.
- 27. Олдиндан айтишнинг эксперт баҳолар усулини тушунтириб беринг.
- 28. Статистик маълумотларга кура олдиндан айтишни тушунтириб беринг.
- 29. Қуйидагилардан қайсилари тармоқди режалаштириш усулини беради:

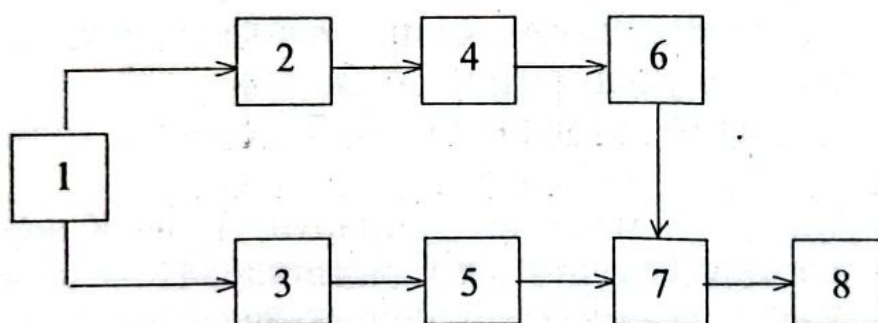
a)



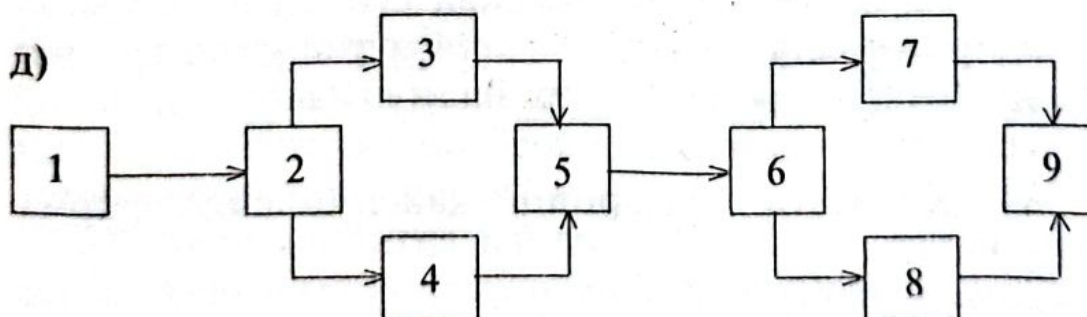
в)



с)



д)



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

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

Тестлар

31. Фирма банкротликка учради дегани бу...

- А) иши юришаётганини
 - 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 боровчи ходимлар маоши.

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

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

34. Қуйидаги ҳолларнинг қайси бирида фирма зиён кўради:

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

Б

Топшириқ

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

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

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

Масалалар

36. Маош беришнинг биринчи куни касса олдида жуда кўп навбат кутувчилар тўпланади. Сиз ўзингизни ҳисобчи ўрнида тасаввур қилинг. Сиз кассирингизга дарча олдида пул шошилиш 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 тизим пайтда эскалаторда катта миқдорда йўловчилар тўпланиб қолади. Одатда чап томондаги йўловчилар олдинга ўтадилар, ўнгдагилар эса тураверади. Уларни қаторлар бўйлаб ким тақсимлайди? Сизнинг эскалатордаги ўрингизни ким аниқлайди? «Ўннга туриш, чапдан ўтиш» қабилидаги 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. Қуйида келтирилган сиёсатлардан қайси бири бунга ёрдам беради?

А) Сермашаққат технологияларни киритишни рағбатлантирувчи сиёсат.

В) атроф-муҳитнинг ифлосланишининг назорати буйича талабларни кучайтириш.

С) капитал қўйилмаларини қўллаб-қувватлайдиган сиёсат.

Д) маорифга харажатларни қисқартириш.

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

А) эффе́ктивлик, рентабеллик;

В) иш юритувчи, ҳисобчи, агентликлар;

С) ваколат, мувофиқлаштириш, билимдонлик, марказлаштириш;

Д) календарь режа, тармоқли режа.

40. Қўйидагиларнинг қайси бири олдиндан айтишнинг усулларига киради?

А) мувофиқлаштириш, марказлаштириш;

В) ноаниқлик, талаб;

С) эксперт баҳолар, статистика;

Д) тармоқли режалаштириш, кетма-кетлик жараёни.

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

А) ресурслар, унумдорлик, обрӯ-эътибор;

В) омон қолиш, фойда, истиқбол;

С) фирма ходимларини маблағ билан таъминлаш;

Д) фирмага янги бино қуриш.

42. Қўйидагиларнинг қайси бирида энг кўп бошқарув элементлари ўзилган?

А) режалаштириш, асослар ва далиллар;

В) олдиндан айтиб бериш, назорат қилиш;

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

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

Машқлар

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

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

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

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

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

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

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

в) яхши бошқаришни ўрганиб бўлмайди (ёки ўрганиш амалда мумкин эмас).

Буларга яна бир қатор бошқа эътирозларни ҳам қўшиш мумкин.

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

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

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

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

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

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

г) фан ва техника ютуқларидан муваффақиятли фойдалана олишлик;

д) жамият манфаатларининг устунлиги, яъни маълум босқичда (шароитда) жамият учун аҳамиятли мақсадлар йўлида 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 кўрсатмаларни қабул қила билишлик;

и) ишбилармонлик (фойдасиз иш билан шуғулланмаслик);

к) мантикий фикрлаш;

д) мақсадга эришиш йўлида ўз шахсий нуқтан назарига 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 тўлиқ-ми? Бирор нарса қўшишга зарурият йўқ-ми?

2. Сизнингча бу рўйхатда ортиқча нарса йўқми?

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

45. Менежер фаолиятида ақл-идроққа 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 ўзининг нуқтаи назарини амалга оширишлиги;

3. раҳбар билан зиддиятга бормасдан юқоридан кўрсатиладиган 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 (ечимлар ва ҳаракатлар натижаларининг ижобийлигига ишонч бўлмаган шароитда ҳам шошилмасдан тўғри ечим қабул қила билишлик), бизнесга сезиларли зарар келтирадиган хатоларни камайтира бориш;

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

8. самарали иш юргизишга зарур бўлган интизомни кучайтириш йўлида ўз обрўси, фикрлари ва хатти-ҳаракатларидан фойдаланиш, ходимларни сиқиб қўймайдиган 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 ўзига хос хусусиятлар бор? Замонавий менежер фикр юргизишидаги қандай хислатларни ўзингизда фаол ривожлантириш керак деб ҳисоблайсиз?

46. Молиявий бизнеснинг турли даражаларида

фаолият курсатаётган 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 бўлмаганда можародаги икки томон ўртасида воситачи бўла олиш қобилияти. Психологик руҳий зарбалар натижасида юзага келадиган кўнгилсизликларнинг олдини олиш;

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

5. тадбиркорлик санъати — ўринли таваккалчиликка бориш ва ташкилотта янгиликларни жорий қилиш қобилияти;

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

Юқорида келтирилганларни таҳлил қилинг ва қуйидаги саволларга жавоблар тайёрланг:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Салима, фалон таъминловчига бугуннинг ўзида хат жўнатиш 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 бўлгандан 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, ўзи кўп ишлайди. Раҳбар ташкилотда мавқеини сақлаб туриш учун етарли бўлган, минимал натижаларга эришади...

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

3. Муаммога шўнғиш: раҳбарнинг эътибори тўлатуқис ишлаб чиқаришга қаратилган. Инсон омилига ҳеч қандай кўнгил бўлинмайди, ёки бўлинса ҳам жуда кам.

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

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

Ҳап бир вақтнинг ўзида ҳам ишчан ва ҳам инсонпарвар бўлиш ҳақида бораяпти. Корхона мақсадларига эришишида, ходимлар ўзларига 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 бўлиши мумкинми?

49. Бошқаришда мақсадларни аниқлаш воситаси билан менежмент муҳим ўрин 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 бўлади-ми?

Бу усул маҳсулдор бўлади, қачонки ходимлар:

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

Мақсадлар қуйидаги талабларни қаноатлантириши керак:

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

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

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

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

1. ўз вақтингизни қандай сарфлашингизни таҳлил қилинг;

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

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

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

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

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

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

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

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 бўладиган тўсиқлар;
9. жуда катта ҳажмдаги ўқишлар.

Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

1. Сизнинг фикрингизча, яна қандай сабаблар мўлжалларингизни тўла бажарилишига халақит қиладди?

2. Ҳар куни режаларингизни зуриқмасдан тўла 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 кўмилиб кетадилар. Кўпчилик раҳбарлар ҳафтада 60 соатлаб иш жойида бўлишига фақат ишнинг кўплиги сабабчи эмас. Кўп ҳолларда бунга вақтни нотўғри тақсимлаш сабаб бўлади. Бундай ҳолларда вақтдан тўғри фойдаланишни урганиш керак. Вақтдан тўғри фойдаланиш аслида узингизни тўғри бошқариш дегани.

Ишнинг керагидан жуда кўп бўлиши ва вақтдан самарали фойдаланмаслиқнинг асл сабаблари нимадан иборат? Кўп ҳолларда бунинг асосий сабаби бир вақтда ҳар хил ишлар билан шугулланиш 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 йўналтириб, охириги натижасини амалда тула аниқлайди;

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

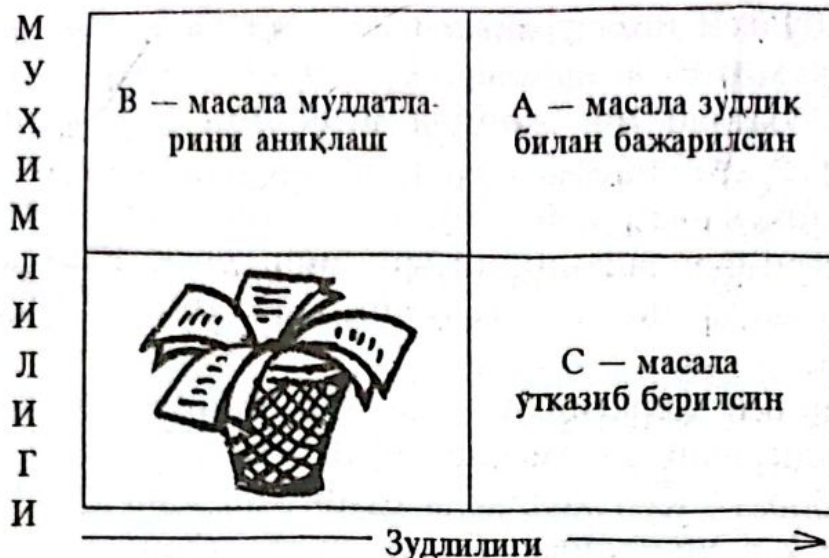
А — масалалар: зудлик билан бажарилиши зарур бўлган жуда муҳим ва шошилишчлари;

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

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

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

Менежер учун С-масала бажарилиши билан маш-



5.2— расм

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

Қуйидаги саволларга жавоблар тайёрланг:

1. Сизнинг фирмангизда, менежер ўз вақтидан унумтироқ 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 тўғри бошқариш ечимларини танлаш муҳим рол ўйнайди, чунки бизнесдаги ютуқлар шуларга боғлиқ. Амалиётда қуйидаги вариантлар учрайди:

1. Раҳбар қарор қилади (ечим танлайди) ва бу ҳақида зарур бўлганда, 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 магзини баён қилади, ходимлардан қандай таклифлар бор деб сўрайди ва уларни эшитгандан сўнг ечим қабул қилади;

5. Раҳбар муаммони баён қилади ва охирги 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 тўртта қогоз картон тўсиқлар билан бешта бўлимга ажратинг.

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

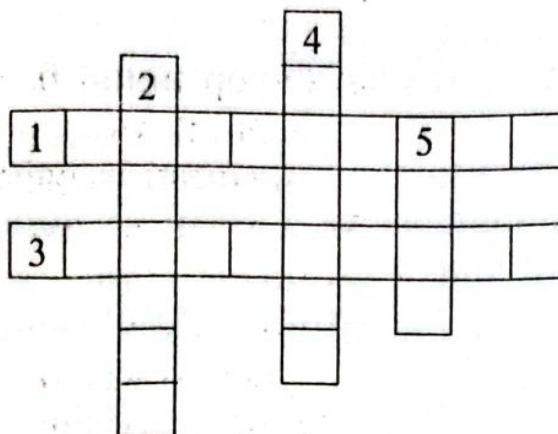
Бир неча кун ўтгандан кейин карточкаларни кетма-кет олиб, ундаги саволни ўқиб жавоб беришга ҳаракат қилинг. Тўғри жавоб айтаётганингизни текшириб боринг. Агар жавоб тўғри бўлса, бу карточкани, иккинчи бўлимга ўтказинг. Жавоб нотўғри бўлса жойида қолдиринг. Сизнинг вазифангиз карточкаларни яшикчанинг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

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

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

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

56. Кроссворд.



Энига:

1) ижтимоий ҳодисаларнинг миқдорий томонлари-ни уларнинг сифат томонлари билан узвий равишда боғланган ҳолда ўрганувчи фан;

3) иқтисодиётга профессионал бошқарувчилар раҳбарлиги ҳақидаги назария;

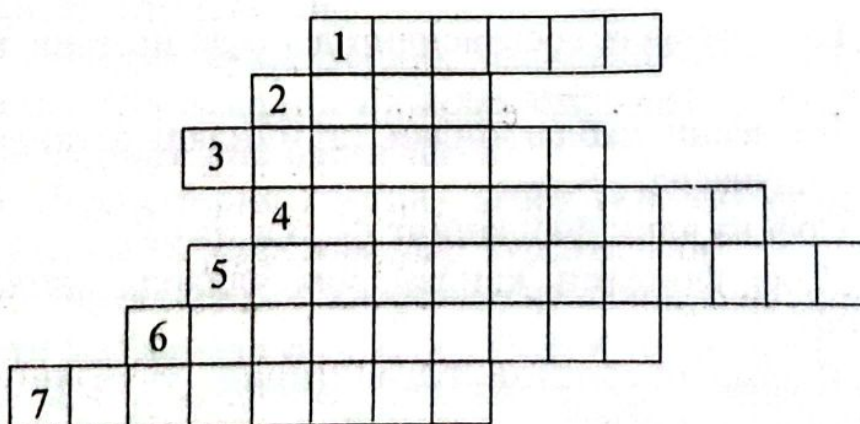
Буйига:

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

4) текшириш ўтказадиган 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 бўлган ишлар (ҳаракатлар)нинг муайян даврга мўлжалланган 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 тушуна-
сиз?

2. Пул муомала воситасидир деганда нимани тушу-
насиз?

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

4. Соф ва ялпи фойданинг фарқи нима?

5. Соф фойдани қандай мақсадларда ишлатиш
мумкин?

6. Фирма оборотини тезлаштириш учун нималар
қилган булардингиз?

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

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

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

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

Тестлар

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

38. Чегириб қолинадиган маблағ...

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

39. Қуйидаги тасдиқлардан қайси бири нотўғри?

A) Банкдан кредит олишда акциялар гаров вазифасини бажариши мумкин.

B) Соф фойда бизнесни маблағ билан таъминлашнинг ички манбаси.

C) Амортизация фонди бизнесни маблағ билан таъминлашнинг ташқи манбаси.

D) Соф фойда ялпи фойданинг таркибий қисми.

Б

Масалалар

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

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

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

43. Агар:

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

булса, маҳсулот рентабеллиги, асосий ва оборотдаги маблағларнинг узгариши 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 дсб 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 бўлиб-бўлиб 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 аниқ-
ланг.

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 сўм пул зарур бўлиб қолди. Шу мақсадда фирма банкдан бир йил муддатга 900000 сўм кредит олди. Шу пайтдаги фирма балансини тузинг.

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

49. Ўтган йили «С» фирмада ўртача доимий ва ўртача ўзгарувчан харажат миқдорлари бир хил бўлган. Бу йили эса ўртача ўзгарувчан харажатлар ўртача доимий харажатлардан r марта кўп, доимий харажатлар ўзгармаган, маҳсулот ишлаб чиқариш 1 марта ортган. Ўртача умумий харажатлар (ўтган йилги ва бу йилги) нисбати топилин.

50. Ўтган йили «В» корхонада ўзгарувчан харажатлар умумий харажатларнинг S фоизини ташкил қилган. Бу йил эса ўртача доимий харажатлар 1%, ўртача умумий харажатлар эса r %га ортди. Ўртача ўзгарувчан харажатлар нисбати топилин.

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

6.2— ж а д в а л

	Н сўм/ дона	Н дона	Д сўм	х ^д сўм/ дона	Х ^д сўм	х ^у сўм/ дона	Х ^у сўм	х ^у сўм/ дона	Х ^у сўм	ф сўм/ дона	Ф сўм
I	60	500		12				60			
II	80			15						15	

52. 6.3— жадвалда ўзгармас доимий харажатларга кура «В» корхонада бизнес юритишнинг уч хил вариантларининг бир қисми берилган. Ўртача ўзгарувчан харажатлар бир хил. Жадвал тулғазилсин.

6.3— ж а д в а л

	Н сум/ дона	N 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 кўра «С» корхонада бизнес юритишнинг уч хил вариантларининг бир қисми берилган. Умумий харажатлар бир хил. Жадвални тулғазинг.

6.4— ж а д в а л

	Н сум/ дона	N 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 кўра «Д» корхонада бизнес юритишнинг тўрт хил вариантларининг бир қисми берилган. Уртача умумий ва уртача узгарувчан харажатлар бир хил. Жадвални тулғазинг.

6.5— ж а д в а л

	Н сум/ дона	N 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					
II		2500							400000	150	
III											400000
IV	500										

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

56. Автомобиль ишлаб чиқариш технологиясининг ўзгариши ўртача ўзгарувчан 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 ўзгаришдан олдин даромад $г$ млн. сўм бўлган бўлса, технология ўзгаргандан кейин фойданинг ўсишини аниқланг.

б) Даромадлар нисбатини топинг.

57. Йил бошида «А» корхонада ўртача ўзгарувчан харажатлар $г$ сўм/донани ташкил қилган. Йилнинг охирида эса маҳсулот ишлаб чиқариш S фоизга, ўртача ўзгарувчан харажатлар эса 1 фоизга ортган, доимий харажатлар аввалгича қолган, ўртача умумий харажатлар эса N сўм/донага ортган. Йил охирида «А» корхонада ўртача доимий, ўртача ўзгарувчан ва ўртача умумий харажатлар қандай бўлган?

Тестлар

58. Долларнинг харид қобилияти МДХ 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 кўрсатилган сўмлар миқдори билан тўла аниқланади;

В) вақт ўтиши билан тушиб кетади;

С) агар пуллар банкка қўйилган бўлса, ўсади;

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

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

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

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

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

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

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

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

- A) 0
 - B) 5000
 - C) 10000
 - D) 15000
- ... долларни ташкил қилган.

64. Сиз кредит беришнинг қандай умумий шартларини айта оласиз?

- A) муддатлилик, пуллилик, қайтарувчанлик;
- B) фойдалилик, пуллилик, муддатлилик;
- C) бепуллилик, қайтарувчанлик, муддатлилик;
- D) муддатсизлик, қайтарувчанлик, пуллилик.

65. Бож таклиф қилаётган кредитлар учун миждозлар муайян фоизлар тулашлари керак. Кредит бўйича фоиз нима?

- A) банк хизматларининг таннари;
- B) кредит сифатида берилган пуллар нархи;
- C) банк ходимлари иш кучларининг нархи;
- D) берилган кредитга сиз олишингиз мумкин бўлган маҳсулотлар нархи.

66. Банк фойдаси — бу...

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

67. Фойда бу...

- A) даромад минус солиқ ва амортизация
- B) даромад минус иш ҳақи
- C) актив миңус пассив
- D) 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 учун корхонанинг банкдаги ҳисоб-китоб сче­тидан кассага 80000 сўм 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 маблаг­лари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблаг­лари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	1200000	1.	Капитал	2500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	500000	2.	Банкларнинг қисқа муддатли кредитлари	800000
3.	Ишлаб чиқариш 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 сўмга хом-ашё харажат қилди. Бу операция натижасида корхона бух­галтерия баланси қандай узгаради?

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

6.8— ж а д в а л

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

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

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

6.9— ж а д в а л

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

Айтайлик, корхона эгалари корхонанинг ҳисоб китоб варақасидан: 1) 800000 сўмни ходимларга хизмат ҳақи тўлаш учун кассага ўтказди; 2) 600000 сўмни 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 қаердан оламан?
2. Мен қандай маълумотларни ташкилий бўлинмада тарқатаман?
3. Менинг фаолиятимда маълумотлар тўплаш қандай ўрин тутади?
4. Мен ўз корхонамдан қандай ўзгаришлар талаб қилишим мумкин?
5. Ходимларимнинг таклифларини баҳолашим учун менда маълумотлар етарлими?
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 ўз иш вақтимни маълум тизимга мослаб тақсимлайманми ёки бўлмаса ҳозирги пайт талаблари таъсиридами?

10. Мен ўзимга жуда кўп ишни юклайманми?

11. Мен жуда юзаки иш қиламанми?

12. Менинг фаоллигим юзаки муаммоларни ҳал қилишга йўналтирилган эмасми?

13. Мен ўз фаолиятимда ҳар хил омиллардан ўз ўрнида фойдаланаманми?

14. Мен ўз ҳуқуқларим билан мажбуриятларимни қандай уйғунлаштираяпман?

Ўз имкониятларингизни ҳисобга олиб, қуйидагиларни аниқлашга ҳаракат қилинг:

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

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

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

1. Ўзингизда яқинларингизга нисбатан ижобий кайфият уйғотинг.

2. Атрофдагиларга қизиқиш билан муносабатда бўлинг.

3. Суҳбатдошингизга диққат билан қулоқ солинг.

4. Ўзингизни бошқаларнинг ўрнига қўйиб куришга ҳаракат қилинг.

5. Ҳар доим бошқага ёрдам беришга тайёр бўлинг.

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

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

8. Атрофдагилар билан хушмуомала ва мулойим бўлинг.

9. Муомалада табиий ва эркин бўлинг.

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

11. Сергайрат ва дадил булинг.

12. Ўз 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 ўз олдингизга қандайдир янги мақсад қўйиш, ўз ҳаётингизни маълум маънода бошқа тармоққа йўналтириш вақти келди деган сезги пайдо бўлмоқдами? Бунда сиз, биз таклиф қилаётган кўришда бажариб кўринг, ўз-ўзингиз билан битим тузинг. Бу ўзига хос вазият (шароит) балки кўзланган мақсадга эришишда ёрдам берар.

1. а. Мен ўз олдимга қуйидаги мақсадларни қўяман _____

б. Мен ҳаётимни шундай қилиб ўзгартиришни хоҳлайман _____

2. Мен шу мақсадни танладим, чунки _____

3. Мен _____ (муддат)да натижаларга эришишни хоҳлайман _____

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

5. Мақсадга эришиш (ўзгаришларни қилиш) мумкин, чунки _____

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

7. Мен ўзимда қуйидаги одатларни (хатти-ҳаракатлар образини) шакллантираман _____

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

9. Бунда менга қуйидаги кишилар ёрдам берадилар _____

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

Битим тузиш вақти, жойи _____

Имзо _____

Битимнинг амалга ошириш аниқ графигини белгиланг ва бажарилишини назорат қилинг.

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

1. лавозимли вазифаларни бажаргани учун;
2. ҳаёт қиймати омилини ҳисобга олиб хизмат курсатган йиллари учун;
3. ўтган 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 ўзингизнинг моддий ва иш ҳақи компонентлари (ташқил этувчилар) системангизни тақдим этинг.

76. Қуйидаги саволларга жавоб беринг:

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

2. Бу ерда шахсий мисолингиз кучи қандай?

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

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

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

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 ўрнига, уни танқид қилишга ўтади.

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

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

фикр алмашинувларга имкон бериш, мунтазам равишда биргаликда ҳулосалар чиқариш.

Баъзан раҳбар, ўзи сезмаган ҳолда, келишмовчиликни келиб чиқишига сабабчи бўлиб қолиши мумкин. Шунинг учун бирор тадбир 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» йул қуйиш;

4. Ўз хизматдошларингизнинг маҳоратини тўғри баҳоламаслик.

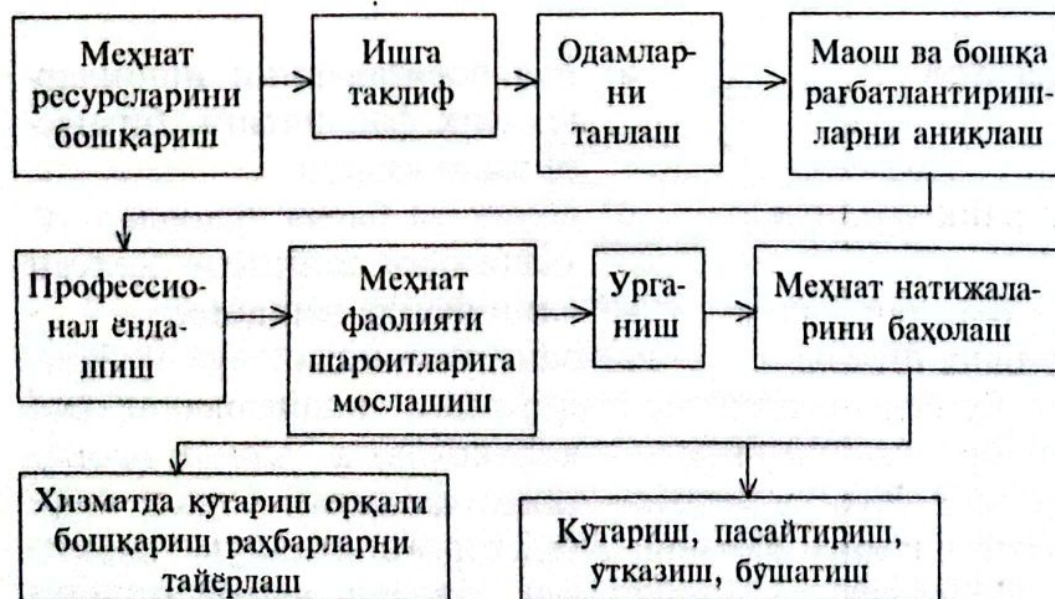
Қуйидаги саволларнинг жавобларини баён қилишга ҳаракат қилинг:

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

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

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

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



6.1— расм

Қуйидаги саволларга жавоб тайёрланг:

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

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

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

4. Фирма меҳнат ресурсларини режалаштиришни қандай такомиллаштириш мумкин?

5. Хизматчиларни ўқитишни қандай қилиб яхши ташкил қилиш мумкин?

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

(...) Халқ банкидаги муддатли омонат.

(...) Ҳаётни суғурта қилишнинг суғурта полиси.

(...) Ички ютуқли давлат заёми.

(...) Вексель.

(...) Нақд пул.

(...) «Пахта банк» акциялари.

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

1. Гаров

а) пул воситаларини ишбилармонлик фаолиятига, бизнесга жалб қилиш.

2. Банк кредити

б) солиқ ва барча туловлар тулангандан кейинги қолган ялпи фойда миқдори.

3. Банк фоизи

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

**7. Иккиёқлама
(қушалоқ) ёзув**

ж) юридик ва жисмоний шахслар билан ўзаро ҳужалик муносабатлар натижасида тулашга ёки олишга тегишли бўлган пуллар. Активдаги дебет ҳисобга олинадиган сумманинг ўсишини, пасивдаги эса камайишини билдиради.

8. Битим

з) пул маблағларининг муайян бир йўналиш бўйича 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 кўринишда бўлиб, икки қисмга бўлинади: чап томони дебет, ўнг томони эса кредит.

9. Актив

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

10. Счёт

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

82. Кроссворд.

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

Энига:

1) ҳисоб-китобдаги мувозанат;
 2) пул тушумлари ва харажатлари ўртасидаги фарқ;
 3) бирор-бир қимматбаҳо қоғозлар ёки товарларни муайян давр давомида белгиланган нархларда сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқи;

4) қатъий белгиланган улчам;
 5) валюта курслари ўртасидаги фарқ;
 6) товар ёки курсатиладиган хизмат тўғрисидаги ҳолис ахборот;

7) асосий фондлар баҳосининг секин-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;

Буйига:

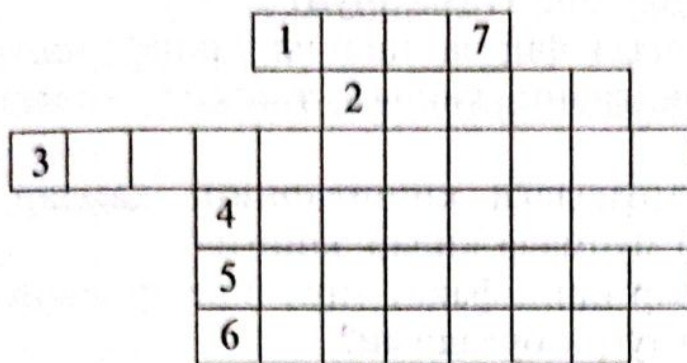
1) корхона ҳисоб-китобларига жавобгар шахс;
 9) квартира олиш учун бериладиган рухсат қоғози;
 10) мулк эгаларининг ер ёки мол-мулкдан оладиган даромади;

11) акционерлик жамияти ихтиёрига акциялар учун тўлов тарзида ўтадиган мулк;

12) давлат органлари томонидан товарлар, меҳнат ёки хизматларга белгиланган нарх;

13) отиш қуроли.

83. Кроссворд.



Энига:

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

Буйига:

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

7 - Б О Б

БИЗНЕСМЕНЛАР

А

Саволлар

1. Жамоа ва бир нечта узлари тупланган одамлар ўртасида қандай умумийликлар мавжуд? Уларнинг фарқи нимада?
2. Нима учун бир фирма ходимлари гайрат билан ишлайдилару, иккинчи фирмада бунинг акси бўлиши мумкин?
3. Сизнингча менежер қандай хусусиятларга эга бўлиши керак?

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

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

6. Жамоангиздаги кишиларнинг қандай хислатларига қараб муомала қилар эдингиз?

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

8. Ахборотларни узатишда қандай воситалардан фойдаланилади?

9. Коммуникацион схема тузишда қандай факторларни ҳисобга олиш зарур?

Топшириқлар

10. Турли хил коммуникацион ахборотларга бирикки мисол келтиринг.

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

12. а) автократик, яъни яккахокимиятчилик услуби;

б) бюрократик услуб;

в) демократик услуб;

г) алоҳида ёндошиш услуби

қандай фирмаларда ёки қандай вазиятда қўлланилса самаралироқ бўлади?

13. Ўз атрофингиздаги норасмий раҳбарликка мисоллар келтиринг.

14. Ўзингиздаги қандай хусусиятлар:

а) раҳбарликка мос келади;

б) раҳбарликка мос келмайди?

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

а) топшириқни тезда бажариш;

б) таваккалчилик;

в) кашфиётлар;

г) ишда мустақиллик;

д) аниқ ва пухта;

е) янги гоёлар.

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) уқитувчи;
- 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 бўлган жамоани танлаб уни таърифланг. Қуйидаги кетма-кетликка риоя қилинг:

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

19. Норасмий раҳбар дейиш мумкин бўлган 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 обрўсига таъсир қилади?

20. а) «ўзингиз орзу қилган» раҳбар;

б) «ёмон» раҳбар

портретини таърифланг (энг камида 10 та хусусият бўлсин).

21. Бизнесда ишлайдиган танишларингиздан қуйидагиларни сўраб, аниқланг:

- а) унинг меҳнатига қандай қурилишда ҳақ туланади?
- б) умумий маошининг 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 йулга қуйилганми? Дарслар яхши утиладими? Сизнинг фикрингизча бу ишлар жойида бўлишининг асосий омили нимада?

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

Тестлар

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

А) бу соҳада профессионал талаб ортишига

В) бу эркакларнинг профессионал соҳасида иш ҳақининг камайишига

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

Д) халқ хўжалигида иш билан таъминланганликнинг пасайишига
...олиб келади.

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

А) 80%;

В) 2 марта;

С) 70%

Д) 20% га.

27. Миқдори муддатли омонатники каби бўлган талаб қилинганда бериладиган омонат катта ликвидликка эга 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 солиғини қанча миқдорда ушлаш фирмага боғлиқ;

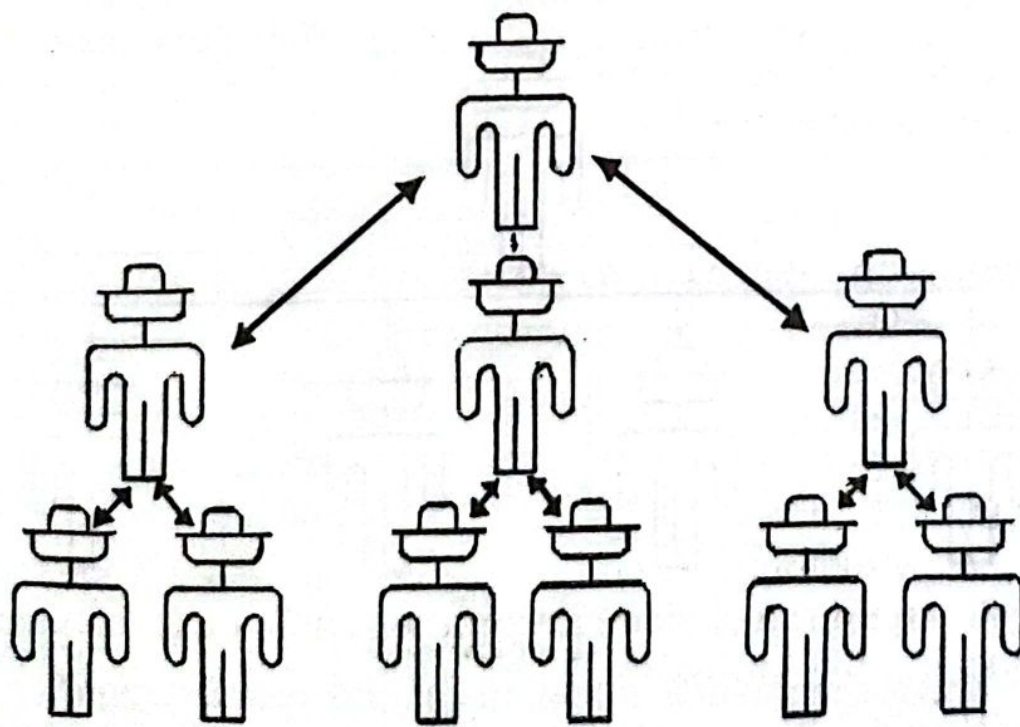
C) бюрократия — бизнес учун ўта хавфли ва ўта юқумли касалликдир;

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

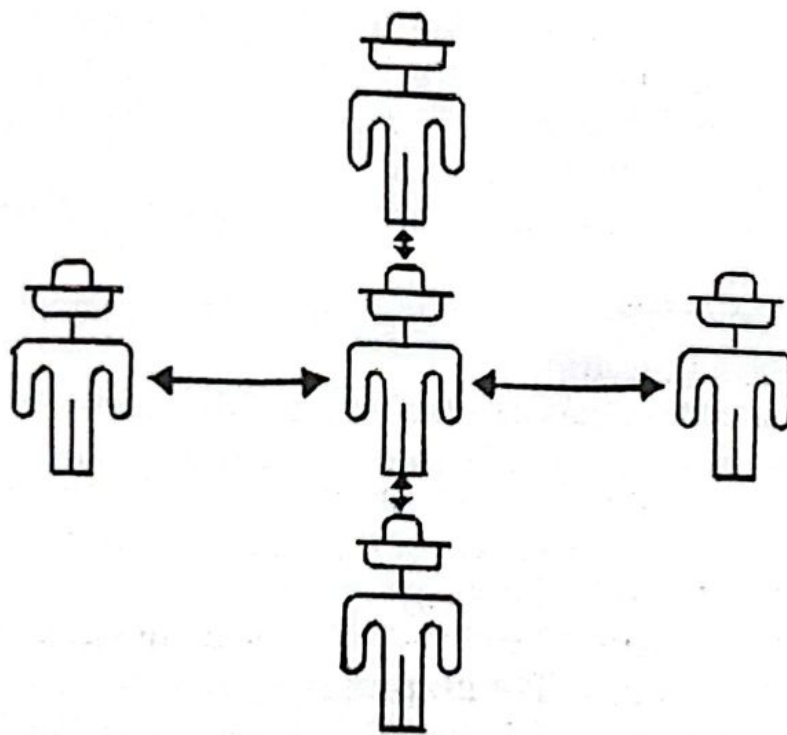
Б

Топшириқлар

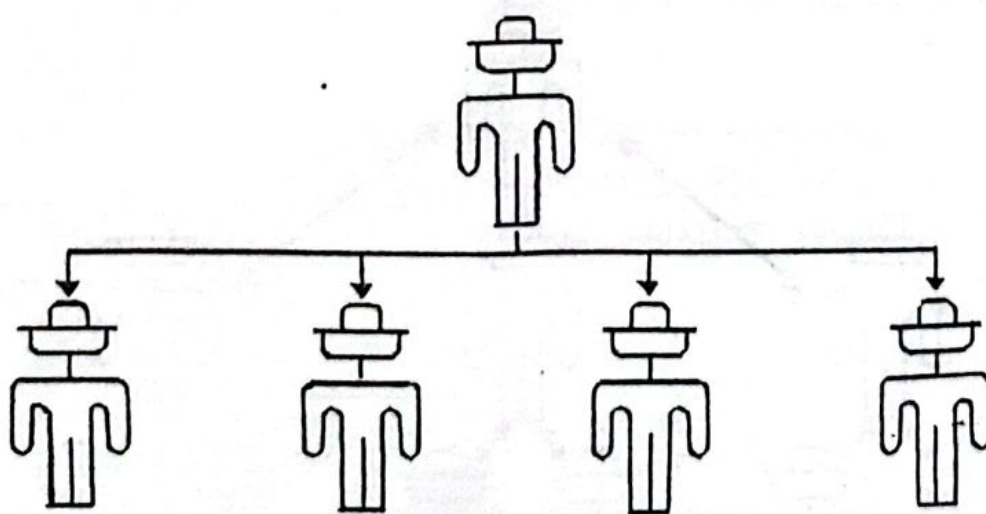
30. Коммуникацион тархдаги (қуйида 7.1, 7.2, 7.3—расмларда кўрсатилган) раҳбар ва унга бўйсунувчилар ўртасидаги ўзаро муносабатларни баён қилинг.



7.1— расм



7.2— расм



7.3— расм

31. Қуйидаги 7.1— жадвални тулғазинг

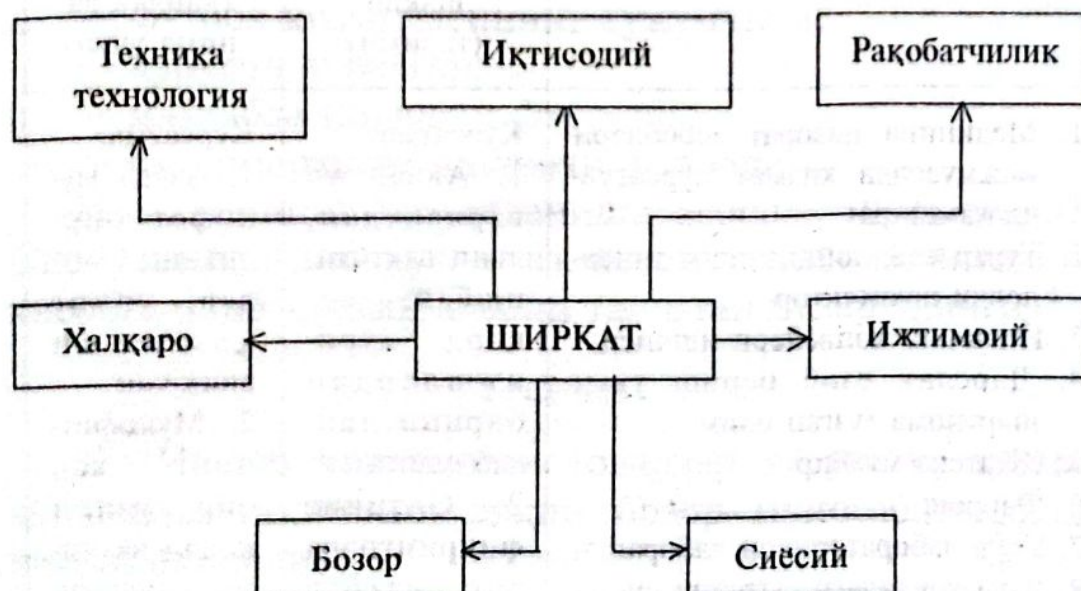
7.1— жадвал

Раҳбарлик усули	Яхши томонлари	Ёмон томонлари
1. Автократик, яъни яккаҳокимиятчилик		
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 рўйхатини тузинг.

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

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



7.4— расм

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

Масалалар

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

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

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

7.2— жадвал

Ҳолатлар	Ҳақ тўлаш шакли (тизими)	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. Ўқув лабораторияси лаборанти 8. Дала ҳовлидаги сугориш системасини таъминлаш учун еланган 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 қуринишлардан бирини танлаб олинг. 2. Сизнинг фикрингизча энг мақбул бўлган ҳақ тўлаш шаклининг комбинациясини таклиф 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 тўлаш кераклигини кўрсатинг.

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

36. Қуйидаги касблар учун ҳақ тўлашнинг ҳажмлари ва омиллари 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 ўзингизнинг кучли ва кучсиз томонларингизни ҳисобга олиб қандай касбни танлаган бўлар эдингиз?

Тестлар

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

- А) ҳукумат;
- В) сотувчилар;
- С) харидорлар;
- Д) ишлаб чиқарувчилар.

38. Тақчилликнинг иқтисодий муаммоси кўпроқ нимага боғлиқ бўлади?

- А) самарасиз ишлаб чиқаришга;
- В) жамиятнинг эҳтиёжи ва мавжуд ресурсларнинг номуносивблигига;
- С) нархларнинг ўзгарувчанлигига (беқарорлигига);
- Д) давлатнинг бюджетни мувозанатлаштиришга қобилиятсизлиги.

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

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

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

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

Д) Юқорида санаб ўтилганларнинг ҳаммаси.

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

А) Кўп харидорлар ва кам сотувчилар.

В) Кўп сотувчилар ва кам харидорлар.

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

Д) Бозордаги нархлар имтиёзли шароитда бўлган катта корпорациялар томонидан тартибга солинади.

41. Агар товарнинг нархи ошса, талаб қандай бўлади?

А) Талаб аввалгича қолади.

В) Талаб нархга мос равишда кўтарилади.

С) Талаб таклифдан ошиб кетади.

Д) Талаб камаяди.

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

А) У ўз пулларини корпорацияга қарзга беради.

В) У корпорация қарзлари учун жавобгарликни ўз зиммасига олади.

С) Акция учун туланган пулларни қайтариб олиш кафолатланган.

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

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

A) 1000000 сўм;

B) 1150000 сўм;

C) 1500000 сўм;

D) 1550000 сўм.

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

A) Америка Қўшма Штатларида.

B) Буюк Британияда.

C) Японияда.

D) Канадада.

45. Меҳнат битими ...

A) эгасининг номи ёзилган қимматбаҳо қоғоз

B) ёлловчи билан ходим ўртасидаги шартнома

C) курсатувчининг ҳужжати

D) меҳнатга ҳақ тўлаш ҳужжати

... ҳисобланади.

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

A) ўзгарувчан харажатлар

B) ўзгармас харажатлар

C) устама харажатлар

D) маржинал харажатлар

... деб ҳисоблашади.

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

A) меҳнат жамоасининг ҳуқуқлари ҳақида ғамхурлик қилишмайди;

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

C) иқтисодий масалаға мувофиқлик принципи

нуқтан назаридан бутун жамият манфаатлари йулида ҳаракат қилишади;

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

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

A) Улар жамиятда ўзлари ҳақида яхши фикр уйғотади.

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

C) Улар ишонишадики бу фойдали.

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

49. Бозор иқтисодиётида юқори иш ҳақи...

A) иш ҳақининг қонунда кўрсатилган энг кичик миқдорига

B) ҳукумат ҳаражатларига

C) юқори меҳнат унумдорлигига

D) бизнес раҳбарларининг ижтимоий жавобгарлигига

... боғлиқ бўлади.

Машқлар

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

Айтингчи сиз ширкатнинг бу тажрибасига қандай қарайсиз. Ундаги қайси жиҳатларни ижобий, қайси жиҳатларини салбий деб ҳисоблайсиз? Ўз нуқтан назарингизни тўлиқ тушунтиришга ҳаракат қилинг.

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

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

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

Сизнингча менежер янгиликларга қўйиладиган бундай тўсиқларни енгилш 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 етказиб 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. Ўзингиз таклиф этган йўлларнинг қайси бири маъқулроқ деб уйлайсиз?

54. Фирманинг ижтимоий муаммоларини ҳал қилиш келажакка мўлжалланган 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 карьерограмма, деб аталади. Бу ишчи билан маъмурият ўртасидаги унинг корхонадаги ҳаётий фаолиятини белгилаб берадиган ўзига хос шартномадир. Карьерограмма қатор бўлимлардан ташкил топади. Уларнинг биринчисида ҳолатлар, ишчиларнинг лавозимларга қўйилиши босқичлари хронологик тартибда келтирилади. Бундай ҳолатларга ишчиларнинг малакаси, вазифаси, меҳнат шароитлари, унга ҳақ тўлаш ва корхонада тақсимланадиган неъматлар миқдоридаги ўзгаришлар киради.

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

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

Масалан, хизмати юзасидан кўтарилиши учун қандай маълумотга (ёки малакага) эга бўлиши керак, қўшимча мукофот олиш учун қандай иш турларини бажариш лозим ва бошқалар. Карьерограмманинг учинчи бўлимида ишчининг ўсиш муносабати билан маъмурият олдидаги мажбуриятларини белгилаб беради. Тўртинчи 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 тўғрисида тўлиқроқ гапириб беришни суранг. Бу томонлар нуқтаи назарини аниқроқ билишга ёрдам беради.

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

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

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

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

Қуйидаги 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, қуйидаги бир нечта назорат қилиб турувчи саволларни тавсия қиламиз:

1. Музокарада олдимда турган асосий мақсад нима?

2. Бу музокарасиз ҳам асосий мақсадга эришишим мумкинми?

3. Таклиф қилинаётган мавзунини муҳокама қилишга суҳбатдошим тайёрми?

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

5. Бунга суҳбатдошим ҳам ишонадими?

6. Ўзим учун нималарни аниқлаб олишим керак?

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

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

9. Қандай саволлар бераман?

10. Суҳбатдошим менга қандай саволлар бериб қолиши мумкин?

Сиз музокаралар бошланганидан:

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

— Ҳоаяларни баён қилишда фикрингизни жуда ҳам қисқа таширинг.

— Ўз мулоҳазаларингизни асосланг.

— Икки хил мазмунли сўзларни ишлатманг.

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

Қуйидаги вазиятларда кейинги хатти-ҳаракатингизни тайёрлаб олишингизга тўғри келади;

Агар суҳбатдошингиз:

— Ҳаммасига рози бўлса, сизнинг барча фикрларингизга қўшилса.

— Бутунлай қаршилиқ кўрсатса, баланд овозда гапиришга ўтса.

— Сизнинг далилларингизга муносабат билдирмаса.

— Сизнинг сўзларингизга, ҳоаяларингизга шубҳа қилса.

— Ўз ишончсизлигини яширишга ҳаракат қилса.

Ўз 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 тўғрисида 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 ўз фикрига боғлиқ бўлмаган нарсаларни ҳам айтишига мажбур қилади.

Музокаралар давомида кайфиятингизнинг ўзгариб туришини намойиш қилинг.

Ўзингизга ташқаридан қаранг ва қўйидаги саволларга жавоб беринг:

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

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

3. Суҳбат давомида эътиборингизни бошқа нарсаларга бўлмадингизми?

Музокаралар тугаганидан кейин қўйидаги ҳолатларни баҳоланг:

1. Суҳбатдаги асосий йўналишни тартибли олиб бордингизми?

2. Бир қарорга келишда ўз далилларингизни суҳбатдошингизга боғлаб ифодалайсизми?

3. Билдирган эътироз ва огоҳлантиришларингиз асослими?

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

5. Имкониятингиздан тўла фойдалана олдингизми?

Музокаралар олиб боришнинг техник томонига тегишли бўлган саволларга жавоб беринг:

1. Энг ишончли далил қайси бўлди?

2. Қандай маълумотлар кўпроқ таассурот қолдирди?

3. Қайси хабар ёки огоҳлантиришлар уринли бўлди?

4. Товар ва хизматларнинг қайси томони мижозларни кўпроқ қизиқтирди?

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

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

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

Шунда банк менежерлари қуйидаги 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 банклар, 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 тадбиркорлар эришадики, улар ҳамма вариантларни фақат ҳушёрлик билан баҳолаб қолмасдан, балки таваккалчилик ҳам қиладилар.

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

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

- а) Нақд 10000 сўм (1 балл)
- б) Кейинчалик 20000 сўм ютиш учун 50% ли имконият (3 балл)
- в) 500000 сўм ютиш учун 20% ли имконият (5 балл)
- г) 5000000 сўм ютиш учун 2% ли имконият (9 балл).

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

- а) 3000 сўмликдан куп (8 балл)
- б) 3000 сўмлик (6 балл)
- в) 1500 сўмлик (4 балл)
- г) 500 сўмлик (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 куринади. 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)

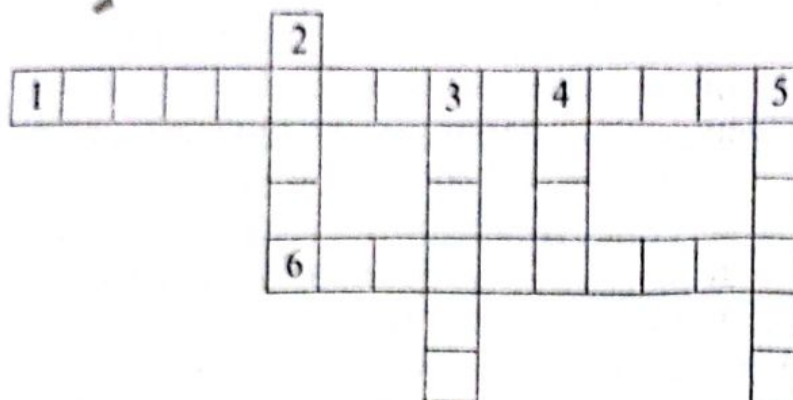
б) Нақд пул ўрнига компания йилни муваффақиятли якунласа 50000 сўм дивиденд келтирадиган, муваффақиятсизликка учраганда эса ҳеч нарса олиб бўлмайдиган акцияларни олиш ҳуқуқини берувчи опцион олиш (5 балл).

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

- | | |
|------------------------------|---|
| 1. Профессионал | а) ўз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни ўзини ўзи купайтирувчи 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 (қушалоқ) ёзув | д) пул воситаларини ишбилармонлик фаолиятига, бизнесга жалб қилиш. |

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

61. Кроссворд.



Энига:

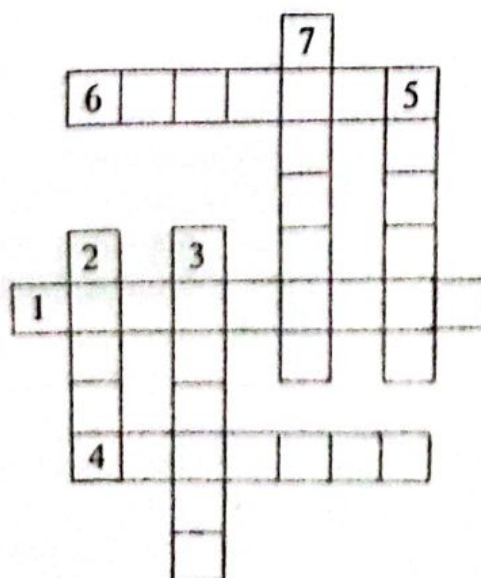
- 1) Мулк кўринишининг ўзгариш жараёни;
- 6) иқтисодиётнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик қилувчи шахс;

Буйига:

- 2) корхона маблағларининг фойда олиш ниятида қилинган ҳаракатидан кейинги камайиши;
- 3) векселнинг орқасига унинг эгаси ўзгарганлиги туғрисидаги ёзувлар сигмай 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 ташилот умумий мақсадларига эришишга қизиқтириш жараёни;

4) тақдирлашнинг бошқача номи;

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

Бўйига:

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

М А Р К Е Т И Н Г

А

Саволлар

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

2. Қайси товардан қанча ишлаб чиқариш кераклиги қандай аниқланади?

3. Ўзгариб турувчи талабга мослашиш керак деганда нимани тушунасиз?

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

Топшириқлар

10. Упаковкани 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 шуғулланмайдиган фирмалар дуч келиши мумкин бўлган муаммоларни айтиб беринг.

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

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

14. Охирги вақтда дадангизнинг гуруҳ харид қилиши жараёнини гапириб беринг.

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

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

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

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

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

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

18. Қуйидаги фирмаларга ўзингиз товар маркаларини ўйлаб топинг:

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

19. Тақсимлаш каналлари нима? Қуйидаги товарларга тақсимлаш каналларини чизиб 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 телевиденидан танлаб олинг ва нима учун ёқмаслигини айтиб беринг. Сизнингча уни қандай қилиб ўзгартирса яхшироқ бўлар эди? Изоҳлаб беринг.

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

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

Уларнинг натижаларини таққослаб кўринг.

22. Қишки кийимлар тайёрлаш фирмасини бошқарасиз дейлик.

а) товарларингиз қандай истеъмолчилар гуруҳига мўлжалланган бўлади?

б) бозорни ўрганиш муаммосини қандай ҳал қиласиз?

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

г) уз 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 олингки, улар...

а) истеъмолчини маълумот билан таъминласин;

б) бирор нарса ҳақида маълумот берсин.

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

а) уларни қандай икки хил материалдан тайёрлаш мумкин?

б) уларнинг сифатини қандай яхшилаш мумкин?

в) уларнинг материали ва сифати қандай бўлса онангиз ундан (масалан уйдагига нисбатан икки баробар) кўпроқ сотиб олган 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 ўрнини босадиган маҳсулотлар кам.

28. Қуйида келтирилган ҳодисаларнинг қайси би-

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

А) мамлакатда мол гуштига ишқивоз (шинаван-да)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 ўсганидан

С) иш ҳақининг ўсганидан

Д) нархларнинг пасайганидан

... далолат беради.

30. Парижда бир килограмм треска балиғи етказиш 124 минут ишчи вақтига тўғри келади, Лондонда эса — 80 мин. Сабзи Лондонда 9 минутга тўғри келса, Парижда 5 минутга тўғри келади. Шу маълумотлар асосида тахмин қилиш қийин эмаски:

А) Франция сабзи етказишда мутлоқ устунликка эга;

В) Англия треска етказишда мутлоқ устунликка эга;

С) Англия ҳам, Франция ҳам треска ва сабзи етказишда нисбий устунликка эга эмас;

Д) Франция ва Англия мамлакатларига сабзи ва трескаларни айирбошлаб савдо қилиш фойдали.

31. МДҲ да ишлаб чиқариладиган алюминий ...

А) энергия билан таъминлаш нархининг пастлиги

В) ишчи кучларининг арзонлиги

С) ишлаб чиқарувчиларга экологик талабларнинг бўлиши

Д) шу барча сабаблар

... туфайли рақобатдошдир.

Б

Топшириқлар

32. Фирманинг ташқи иқтисодий алоқалар дастурини ишлаб чиқишда ушбу курсаткичлар ҳисобга олинади:

1. Даромад даражаси.

2. Асосий фойдадан, инвестлаштирилган капиталдан келадиган даромад.
3. Даромаднинг йиллик ўсиши.
4. Сотишнинг умумий ҳажми.
5. Бозорнинг жоиз — улуши.
6. Сотиш ҳажмининг ўсиши.
7. Бозор улушининг ўсиши.
8. Ишлаб чиқаришда халқаро интеграция туфайли эришилган самара.
9. Сифат ва чиқим даражасини назорат қилиш.
10. Ишлаб чиқаришнинг самаралироқ усулларини жорий этиш.
11. Чет эл филиалларини уларнинг даромади ва маҳаллий қарзлар ҳисобига маблағ билан таъминлаш.
12. Солиққа тортилишни минималлаштириш.
13. Капиталнинг оптимал тузилиши.
14. Валюта курсининг тебраниши туфайли бўладиган йўқотишларни камайтириш.
15. Технологияни маҳаллий шароитга мослашуви.
16. Маҳаллий қонунлар, урф-одатлар, этик стандартларга риоя қилиш.
17. Маҳаллий аҳолидан раҳбарлар тарбиялаш.
18. Атроф муҳитни асраш бўйича маҳаллий қонунларга риоя қилиш.

Ушбу саволларга жавоб тайёрланг:

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

2. Фирманинг ташқи иқтисодий алоқалар дастурини тузишда сиз қандай кўринишда қўшимча курсаткичлар киритган бўлар эдингиз?

33. 2-3 кун давомида ҳар кунги ҳаётингизда қандай маркетинг фаолият билан тўқнашаётганингизни кузатиб ёзиб боринг. Кейин 8.1—жадвалда кўрсатилганидек кузатишингиз натижаларини чиқариб, тушунтириб беринг.

8.1— ж а д в а л

Маркетинг фаолиятининг турлари	Мисол	Сизнинг баҳоингиз
1. Бозорни урганиш 2. Товарга ишлов бериш 3. Реклама 4. Сотувни ташкил этиш		

Масалалар

34. Ишлаб чиқарувчи фирма, улгуржи савдо билан шуғулланувчи фирма, чакана савдо фирмаси, харидор тизимида қуйидагилар маълум бўлсин: битта маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетган харажат — 500 сўм, улгуржи савдо харажатлари — 100 сўм, чакана савдо харажатлари — 150 сўм. Тақсимлаш канали ҳар бир қатнашчиси фойдаси товар таннархининг 20% га тенг. Харидор товарни қандай нархда сотиб олади?

35. Ишлаб чиқарувчи фирма, улгуржи савдо билан шуғулланувчи фирма, чакана савдо фирмаси харидор тизимида қуйидагилар маълум бўлсин: товар таннархи — 1000 сўм; улгуржи савдо харажатлари — 100 сўм; чакана савдо харажатлари — 200 сўм; тақсимлаш каналининг ҳар бир қатнашчиси фойдаси товар таннархининг 15% га тенг. Харидор товарни қандай нархда сотиб олади?

36. Ишлаб чиқарувчи фирма, улгуржи савдо билан шуғулланувчи фирма, чакана савдо фирмаси, харидор тизимида қуйидагилар маълум бўлсин: улгуржи савдо харажатлари — 150 сўм; чакана савдо харажатлари — 200 сўм; тақсимлаш каналлари ҳар бир қатнашчиси фойдаси товар таннархининг 20% га тенг. Харидор товарни 1330 сўмдан сотиб олди. Товар таннархи неча сўм?

37. Нарх нима?

Нима учун бир товар иккинчисидан қиммат туришни уйлаб кўринг.

а) нон ва ҳолва: ҳолвасиз яшаш мумкин, нонсиз яшаб бўлмайди;

б) арзон ва қиммат шойилар;

в) туз ва шакар;

г) сув ва олтин.

Нархнинг кўтарилиши ва пасайишининг бир нечта сабабларини санаб беринг. Нима учун инфляция шароитида ҳар хил товарларнинг нархи мутаносиб тарзда ўсмайди.

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

ми ёки камайдимми? Талаб қандай узгарди? Булар нимага боғлиқ? Бу саволларга жавоб доимо бир хилми?

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

1. Талаб ортишига жавобан корхона директори ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини ошириш мумкин эмас деб ҳисоблайди.

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

3. Корпорация савдо фирмаларининг расмий талабига жавобан ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг ҳажмини улар орасида қайта тақсимлашга ваъда беради.

4. Трактор заводи қишлоқ хўжалик техникасига бўлган талабнинг ўсишига жавобан янги цех қуришга қарор қилди.

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

Тестлар

39. Маҳсулотни сунъий туширилган нархларда сотиш сиёсати қуйидагича номланади:

А) нархни дискриминациялаш;

В) монополия;

С) клиринг;

Д) демпинг.

40. Бугдой бозоридаги мувозанат ҳолатда:

А) кўпчилик сотувчилар харидор топа олмайди;

В) бозор нархида сотишга чиқарилган ҳамма донлар шу нархни тўлашга тайёр харидорлар томонидан сотиб олинади;

С) кўп харидорлар бозор нархида сотишни хоҳловчи сотувчиларни топа олишмайди;

Д) нархлар жуда кучли тесбранишларга мубтало бўлган.

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

А) қишлоқ хўжалигида иш билан банд бўлиш камайди;

В) қандга талаб ортади;

С) қандга талаб камаяди;

Д) қанд таклифи ортади.

42. Қурилиш материаллари нархи тусатдан кутарилиб кетди. Натижада, бошқа шароитлар бир хил бўлганда, 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) «хўкиз» (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 галаба қозониш;
- в) бозор улушини эгаллаш;
- г) сотишнинг усишини таъминлаш.

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

Маълумотлар
ва бошқариш
тизини

Планлаштириш:
янги товарлар ва уларни синаш
бозорни танлаш
ишлаб чиқаришни
бошқариш
бозорни олдиндан айтиш

Маркетинг қарори
товар, савдо жойи, талабни вужудга келтириш ва сотишни
рағбатлантириш, баҳо сиёсати ва бошқалар

Таҳлил ва назорат
бозор, харидор, товар, рақобатчилар

Маркетингнинг турли элементлари орасида тўғри ва тескари алоқаларни тархда стрелкалар орқали кўрсатинг.

45. Ушбу саволларга жавоб тайёрланг:

1. Сизнинг фикрингизча «тижорат банкининг маркетинг дастурига» нималар киради?

2. Банк фаолиятида маркетингнинг қайси элементлари кўпроқ аҳамиятга эга ва нима учун?

3. Банк амалга оширадиган ҳисоб-китобларни жадаллаштириш билан унинг фаолиятининг молиявий натижалари орасида боғланиш борми? У аниқ нимада номоён бўлади?

4. Сиз Ўзбекистон тижорат банклари 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 йўли билан тижорат банкларига жалб этиш имкониятларини баҳоланг.

7. Сиз тижорат банкларининг кадрлилигини қандай баҳолайсиз? Уни мустаҳкамлаш учун нима қилиш керак?

8. Банк соҳасида маркетинг биринчи навбатда пул

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

9. Омонат қўювчилар доирасини кенгайтириш ва уларга хизмат кўрсатишни яхшилаш учун қандай муайян ишларни тақлиф қиласиз?

10. Сиз ҳозирги Ўзбекистон шароитида банклар томонидан жалб қилинган воситалардан фойдаланишнинг ўзига хослигини нимада кўрасиз?

11. Ўзбекистонда бозорнинг вужудга келиш шароитида тижорат банклари фоиз сиёсатидан фойдаланиш имкониятлари ва йўллари 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. Қўйилган мақсадларга эришиш уларнинг маркетинг фаолиятининг ҳам босқичлари бўйича, ҳам йўналишлари бўйича ҳал этиш зарур. Одатда маркетинг ишининг қуйидаги босқичлари кўрилади:

Ташқи бозорни урганиш	Бозор ҳолатини таҳлил қилиш, бозор ҳажми-ни, тараққиётини тузилишини, рақобатчиларнинг мавқеи ва товарларини аниқлаш, узининг бозордаги ҳолатини баҳолаш ва бошқалар
Бозорни олдиндан айтиш (прогноз қилиш)	Бозор тараққиётининг қисқа муддатли ва узоқ муддатли йўналишларини, унинг асосий контрагентларининг феъл-атворини, бозор ҳолатига таъсир этувчи омилларини аниқлаш
ўз 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 савдонини рағбатлантириш сиёсатини ишлаб чиқариш	Талабни вужудга келтириш ва товарларни сотишни рағбатлантириш стратегияси, усуллари ва воситаларини аниқлаш
Маркетинг дастурини тайёрлаш	Мақсадларни ва вазифаларни, фаолият стратегиясини ҳамда молиявий, моддий ресурслар, кадрлар талаб этадиган масалаларни ечиш воситалари ва усулларини аниқлаш
Фаолият тактикасини ишлаб чиқариш	Муайян товарлар ва маркетинг фаолияти йўналишлари бўйича алоҳида босқичларда ва бозорларда 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 бўйича таклифлар тайёрлаш

Ушбу саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг:

1. Энг яхши якуний натижага эришиш учун қайси босқичларни сиз энг муҳим деб ҳисоблайсиз?

2. Банкларга нисбатан маркетинг соҳасида ишларни босқичларга ажратишнинг қандай ўзига хосликларини курсатиб утишингиз мумкин? Уз жавобингизни асослаб беринг.

47. АҚШда гарбий банк жиддий қийинчиликларни бошдан кечириб бошлади. Таклиф қилинган экспертлар асосий сабаблардан бири деб маркетинг режаси

ва аниқ тараққиёт стратегиясининг йўқлигини кўрсатдилар. Банк президенти омонатлар миқдорини кўпайтиришга эришиш учун миждозларга хизмат қилишни жиддий яхшилашга муваффақ бўлишига қарор қилди. Бунинг учун шундай тартиб урнатилдики, унга кўра ҳамма даражадаги раҳбарлар ўзларининг тактик ҳаракатларини аввал юқори турдаги бошлиқ билан муҳокама қилиши ва фақат шундан сўнг ўз қўл остидагиларга муайян топшириқ бериши керак бўлади. 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 сўровлар шунини кўрсатдики, уларнинг фикрига кўра:

1. «Миждозларга аъло хизмат кўрсатиш» тушунчасининг ноаниқ ифодаланиши ҳалал берди.

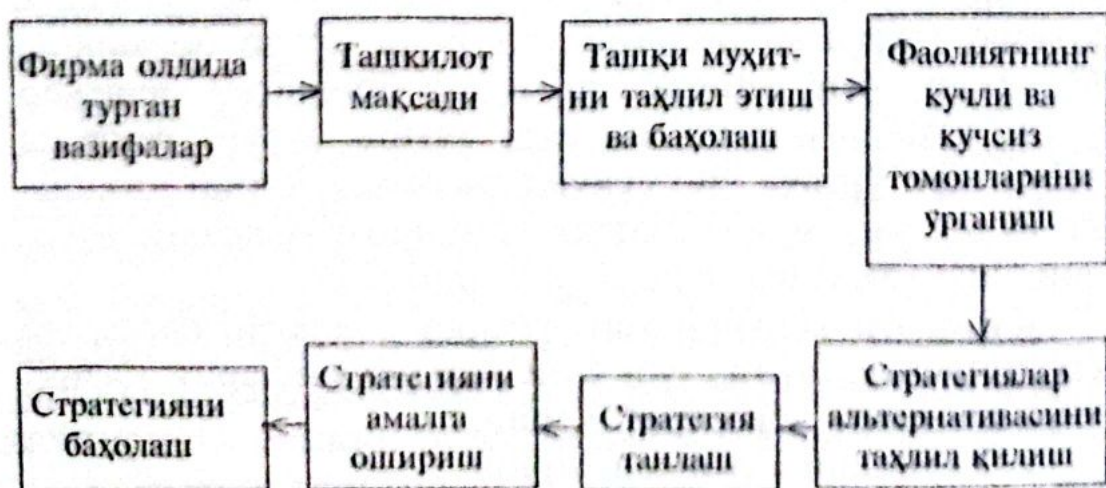
2. Ходимлар олдида қўйилган мақсадлар ноаниқ ёки бутунлай нотўғри эди.

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

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

Ушбу саволларга жавоб беринг.

1. Қуйида келтирилган стратегик режалаштириш тарҳида (8.1—расм) нималар банк томонидан бажарилган, нималар эса бажарилиши лозим, лекин бажарилмаган?



8.1 — расм

2. Банк раҳбарияти стратегик режаларни амалга оширишга ёрдам берган ходимларни рағбатлантириш ҳақида қарор қабул қилса тугри булар эдими?

3. Дастлабки, кундалик ва якуний назоратни ташкил этишда сиз қандай камчиликларни сездингиз?

4. Банк фаолиятининг янада юқорироқ натижаларга эришишига имкон бермаган асосий сабабларни санаб чиқинг.

5. Ҳозирги Ўзбекистон амалиётида юқорида эслатилганлардан нималарни ҳисобга олиш керак?

48. Тижорат банки, бошқа бозор ташкилотлари каби, бозордаги аҳволнинг ўзгаришларига кўникиш учун махсус механизм ишлаб чиқади ва жорий этади. Тижорат банкларининг Ўзбекистон бозорида тараққий этаётган жараёнларга мосликни сақлаш ишидаги стратегия ва тактикасини шу нуқтаи назардан аниқловчи тадбирлар тизимини таклиф қилинг.

49. Компаниялар қуйидаги йўллар билан бошқа мамлакатлар бозорига кириб олишга, ташқи иқтисодий муаммоларни ривожлантиришга ҳаракат қиладилар:

— товар ва хизматларни экспорт қилиш, лицензиялаш;

— қўшма корхоналар ташкил этиш;

— чет эл инвестицияси.

Ўзбекистон тадбиркорлари, ҳозирги замон Ўзбекистон иқтисодиёти имкониятларига тадбиқан ҳар бир усул ва унинг истиқболини таърифлаб беринг.

50. Кучайиб бораётган рақобат шароитида Ўзбекистонда амалий натижа бераоладиган ва унчалик қиммат бўлмаган рекламанинг роли ортиб бормоқда. Менежер учун, айниқса янги иш бошлаган менежер учун, қуйидагиларни назарда тутиш зарур: реклама эълонлари ўртача бир секунд давомида кўриб чиқиладди ва шу вақт ичида бундай ўқишнинг мақсадга мувофиқлиги ҳақидаги масала ҳал қилинади.

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

1. Ўқувчини активлаштириш.

Ишончлилик. Ўқувчиларда ишонч тугдирадиган

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

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

Юмор. Рекламада юмор ўқувчилар томонидан турлича қабул қилинади, шунинг учун унинг таъсири аниқ текшириб кўрилган бўлиши лозим. Йўлдан ўтиб кетаётган эшак ҳанграётгани ва Муҳиддин Дарвешов кўксига қўл қўйиб тургани тасвирланган сурат ҳар кимда ҳар хил таассурот қолдиради: машҳур қизиқчи Муҳиддин Дарвешовни танимайдиган кишилар (масалан чет эллик одам) бу суратни оддийгина қабул қилади, уни биладиган одамлар эса дарров қизиқчининг эшак ҳақидаги машҳур латифасини эслайди ва ҳузур қилиб кулади.

Қушилмаганлик. Ўқувчини барча янги, ўйланмаган, кутилмаган наrsa активлаштиради. Масалан, чанги трамплинидаги «Тико» автомобили ёки ялмоғиз кампир супургисига минган ҳолдаги тижорат банки мижозлари.

2. Мақсадли мўлжал (эътиборни бир мақсадга қаратиш).

Асосий гап эълоннинг марказий қисмида жойлашиши лозим. Буни ҳамма вақт қилиб бўлавермайди. Ўқувчини, масалан, ҳазил-мutoйиба, қочиришлар осонгина чалғитади, у қочиришлар билан вақтини чоғ қилиб ёки латифадан кулиб, 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 қочиришлар 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. Текши-
ринг:

— эълонда ҳаддан ташқари куп деталлар бор эмас-
ми?

— уқувчининг эътиборини бегона майда-чуйда
нарсалар чалғитмайдими?

— эълон матни ҳаддан ташқари катта эмасми?

— эълон мазмунига зарар келтирмай ундан баъзи
деталларни олиб ташлаш мумкинми?

Асосий қоида: эълон мазмунида уқувчининг қизи-
қишлари қанча куп бўлса (масалан, соғлиқ, озиш
усуллари ва ш. к.), реклама матни шунча узун бўлади.
Бироқ унда деталлар қанча куп бўлса, маълумотларни
майдалаш шунча муҳимдир.

Кузда тутинг:

— реклама эълонидаги сарлавҳа уқувчи эътибори-
ни активлаштириш учун масъулиятни узига олади:
Эълонни ўқиш ёки ўқимаслик ҳақида қарор (секунд
улушларида) бир онда қабул қилинади.

— сарлавҳачалар эълон мавзуси ҳақида тасаввур
беради;

— сарлавҳа уқувчи учун топишмоқ бўлмаслиги ке-
рак, уқувчи уни бирданига, қийинчиликларсиз тушу-
ниши керак;

— эълон матнида аввал таклиф қилинаётган нарса
ҳақида умумий тушунча беринг ва фақат шундан
кейингина айрим элементларни тасвирлашга утинг;

— уз фикрингизни оддий тилда баён қилинг.

4. Идрок қилиш.

Реклама мақсади — миждозда ҳақиқий таъсирни
вужудга келтириш. Эълон ўқишда кечинмалар қанча
кучли бўлса, унинг ижобий идрок қилиши шунча му-
ҳим бўлади. Асосий уч қоидага эътибор беринг:

1. Таъсир қилувчи (эркинлик, саргузашт ва ш. к.)
жуда яққол ифодааланган бўлиши керак; реклама учун
хос бўлган муболага ҳам жуда муҳимдир.

2. Сюжет, тасвир, манзара, одамлар — ҳаммасидан
реклама жараёнида зурма-зураки ишлатмасдан тез
фойдаланиш лозим.

3. Рекламани идрок қилиш учун вақт керак; узок

муддатли тез-тез қайтарилиб турадиган рекламалар маъқулроқдир.

Текширинг.

1. Сизнинг эълонингиз салбий таъсир кўрсатмайдими?

2. Улар ҳаддан ташқари баланд парвоз эмасми?

3. Улар ҳечким тушунмайдиган эмасми?

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

5. Улар буйруқ оҳангида тузилган эмасми?

Аниқланг:

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

2. Сиз юқорида келтирилганларга қандай қўшимча мулоҳаза, таклифлар қўшишни хоҳлар эдингиз?

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

1. Счёт сальдоси

а) бирор маълумот олиш ёки омма фикрини тўплаш учун белгиланган сўроқ варақаси.

2. Капитал

б) харидор эҳтиёжларини имкони борича тўлароқ қондириш мақсадларида бозор ҳолатини асосли ўрганиш ва олдиндан баҳолаш билан товарларни ишлаб чиқариш, сотишни ташкил этиш тадбирлари тизими.

3. Мотивация

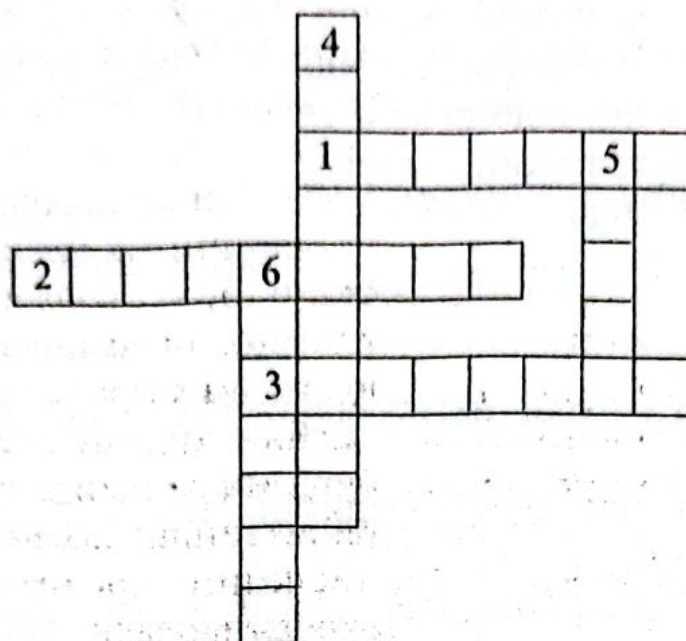
в) товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги холис ахборот; талабни қўпайтириш мақсадларида харидорларга товарларнинг хоссалари, афзалликлари ва сотиб олиш шартларини етказиш ва ошкор этиш.

4. Амортизация

г) муайян фирма товарларига қўйиладиган ва уни бошқа фирмалар маҳсулотларидан фарқловчи белги.

5. Маркетинг
 6. Анкета
 7. Маҳсулот рентабеллиги
 8. Реклама
 9. Товар белгиси (марка)
 10. Иккиёқлама (қўшалок) ёзув
- д) актив счётлардаги дебет билан кредит ва пассив счётлардаги кредит билан дебет ўртасидаги фарқ (ёки қолдиқ).
 - е) бухгалтерия ҳисобида счётлар тузишнинг асосий қоидаси бўлиб, 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.
 - ж) асосий фондлар қийматларининг улар орқали яратиладиган маҳсулот ёки хизматларга секин-аста ўтиши.
 - з) айрим маҳсулот турининг даромаддорлиги, фойдалилигини акс эттириб, маҳсулот сотишдан олинган фойданинг маҳсулот тўла таннарихига нисбати билан ҳисобланади.
 - и) ўз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита; янги қиймат келтирадиган, яъни ўзини ўзи кўпайтирувчи қиймат. У ишлаб чиқариш воситаларининг эгасига иш кучини ёллаш орқали қўшимча қиймат, фойда келтиради, уни бойитади.
 - к) ўз-ўзини ва бошқаларни шахсий ва ташкилот умумий мақсадларига эришишга қизиқтириш (рағбатлантириш) жараёни.

52. Кроссворд.



Энига:

1) Товар ёки курсатилган хизматлар тўғрисида ҳо-
лис ахборот;

2) узоққа мулжалланган режа;

3) тайёргарлик ишларини олиб бориш жараёни;

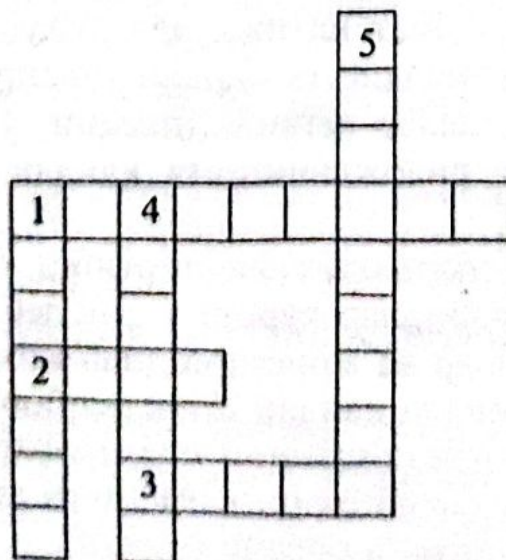
Буйига:

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 ўрганиш ва олдиндан баҳолаш билан товарларни ишлаб чиқариш ва сотиш-ни ташкил этиш тадбирлари тизими;

2) бир-бирига яқин одамлар гуруҳи;

3) ноиқтисодий мажбурлаш, зўрлик, террор ва қотиллик усулларида фойдаланадиган яширин ташкилот номи.

Бўйига:

1) ишдаги яхши натижаларга бериладиган устама ҳақ;

4) товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги ҳолис ахборот;

5) ўз-ўзини ва бошқаларни шахсий ва корхонанинг умумий мақсадларига эришишга рағбатлантириш жараёни.

9 - Б О Б

ИҚТИСОДИЁТГА ДАВЛАТНИНГ ТАЪСИРИ

А

Саволлар

1. Сиз «давлат иқтисодиётга аралашуви керак эмас» деган фикрга қўшиласизми? Жавобингизни асосланг.

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

3. Монополиялар деганда нимани тушунасиш, улар фирмаларнинг ривожланишига қандай таъсир кўрсатади?

4. Давлат иқтисодиётни тартибга солиш бўйича қандай чора-тадбирлар кўриш керак деб ҳисоблайсиз?

5. Кейнсчилар ва монетаристлар кимлар, уларнинг қарашлари орасида қандай фарқлар бор?

6. Нақд ва нақд бўлмаган пуллар фарқи нимада?

7. Пулнинг сотиб олиш қобилияти деганда нимани тушунасиш? У нимага боғлиқ бўлади?

8. Иқтисодиётда пулнинг қиймати қандай аниқланади?

9. Инфляция нима ва унинг кучайиши сабаблари нимада деб уйлайсиз?

10. Пул эмиссияси нима?

11. Пул эмиссияси ва нархнинг ўсиши бир-бири билан қандай боғланган?

12. Давлат ва тижорат банкларининг фарқи нимада?

13. Фоииз ставкаларининг ўсиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир қилади?

14. Банк заҳираси нима ва уни ким ўрнатади?

15. Заҳира нормасининг ўсиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир кўрсатади?

16. Тугри (бевосита) ва эгри (билвосита) солиқлар деганда нимани тушунайсиз?

17. Прогрессив солиқ нима?

18. Солиқнинг ўсиши ва камайиши бизнесга қандай таъсир қилади?

19. Солиққа тортишни қандай қилиб идора қилинади?

20. Давлат ўз бюджетидан нималарга сарф қилади?

21. Давлат ўз харажатларини тартибга солиш йули билан бизнесга қандай таъсир кўрсатади?

22. Давлатнинг валюта курси ва тулов баланси бир бири билан қандай боғланган?

23. Фиксирланган валюта курси деб нимага айтилади ва у қандай ўрнатилади?

24. Давлат ташқи иқтисодий сиёсатда божхона пошлиналари ва импорт квоталаридан қандай фойдаланади?

25. Фирмалар бирлашишининг қандай кўринишларини биласиз?

26. Нима учун кўпинча катта компаниялар монополия бўлмасдан, аксинча кичик фирмалар монополияга айланиб кетади?

27. Нима учун давлат антимонопол сиёсатни юритади?

28. Картель деганда нимани тушунайсиз, антикартель қонунлари нималарга жорий қилинади?

29. Давлат тадбиркорликка қандай ердамлар кўрсатади, субсидиялаш деганда нимани тушунайсиз?

Топшириқлар

30. Иқтисодиётни тартибга солиб туриш бўйича назарийчи олимларнинг уч оқими ҳақида айтиб беринг.

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

32. Тадбиркорлар ва аҳоли тўлайдиган солиқларга иккитадан мисол келтиринг.

Тестлар

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

А) истеъмол нархлар индекси 100% ни ташкил қилди;

В) инфляция 10% га тенг бўлди;

С) маҳсулот ва хизматлар реализация қилиш ҳажми ўзгармай қолди;

Д) нархлар 20% га ўсди.

34. Агар ...

А) давлат харажатлари, солиқ ундирилишидан олинган даромаддан устун бўлса

В) давлат харажатлари ўтган йилгига нисбатан ортган бўлса

С) миллий қарз камайса

Д) солиқлар қисқарса

... давлат бюджети камомади уринли бўлади.

35. Монополист деб шундай фирмага айтиш мумкинки, у:

А) бозордаги нархга ўз амрини ўтказди;

В) муайян маҳсулотнинг ягона сотувчиси бўлади;

С) чиқарилаётган маҳсулотнинг энг катта ҳажмига эга;

Д) муайян маҳсулотнинг ягона харидори бўлади.

36. Солиқлар:

А) харидор харажатларини оширади;

В) сотувчи даромадларини қисқартиради;

С) нархни кўтаради;

D) ҳаммаси биргаликда руй беради.

37. Инфляция суръатини секинлаштириш ...

A) ҳаммага

B) маҳсулотни булиб-булиб 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 буғдой.

D) Самолётлар.

39. Бозор иқтисодиётида тақсимлаш механизми авваламбор...

A) солиқ тизимининг ҳаракатлари

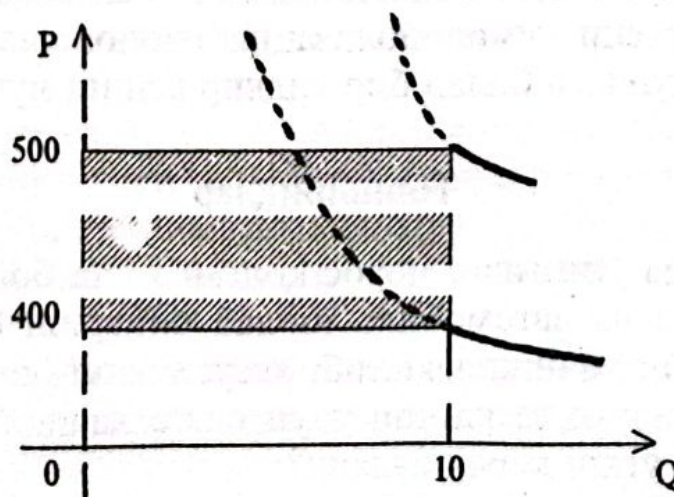
B) таклиф қонунининг ҳаракатлари

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 кўрсатади?

A) Зарарларни.

B) Сотиш ҳажмининг камайтганини.

С) Амалдаги даромаднинг режадагига нисбатан қисқарганини.

Д) Талаб миқдорининг пасайганини.

41. Экспорт ва импорт баҳолари ўртасидаги фарқ...

А) тўлов 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 ўзингизга мерос қолган катта бойликка эга бўлдингиз ва автомобиль ишлаб чиқариш бўйича 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 аҳамияти 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 ўрнатадилар, бу эса уларга ўз тармоқларида сотиш шартларини белгилаш имконини беради.

б) Куп сонли суғурта компанияларидан бирининг синтетик тола ишлаб чиқариш заводи билан қўшилиши юз беради.

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

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

49. Қуйидаги ҳолатда 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 ортадими?

2. Пахта бозори мукаммал рақобат бозори ҳисобланадими?

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

4. Ўзбекистон пахта ишлаб чиқаришда қандай аф-

залликларга эга? Бу афзалликлар нисбийи 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 пахтасидан тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йулга қуйиш.

50. Ихтиёрий ҳукумат қандай нисбатни ушлаб туришига интилиши лозимлигини биласизми? Қуйида санаб утилган нисбатлар орасидан аниқроқларини белгилаб боринг ва уни изоҳланг:

- а) истеъмол — жамғариш;
- б) давлат бюджети даромади — давлат бюджети харажати;
- в) экспорт — импорт;
- г) давлат секторидаги иш ҳақи — Хусусий сектордаги иш ҳақи;
- д) бизнесга солиқ — соф фойда;
- е) пул массаси — товар массаси.

51. Пулни нимага сарф қилиш керак? Ўзингизни 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 озик-овқат сотиб олиш;
- б) қишлоқ хўжалиги учун тракторлар, комбайнлар, ирригация ускуналари ва бошқа янги авлод ускуналарни ишлаб чиқариш;
- в) замонавий қишлоқ хўжалик машиналарини хориждан сотиб олиш учун маблағ ажратиш;
- г) жинойтчиликнинг ўсишига қарши курашиш учун ҳуқуқ-тартибот ходимлари сафини кенгайтириш;
- д) энергиянинг янги манбаларини яратиш соҳаси-

лашган молия муассасаси.

8. Монетар сиёсат з) берилган кредитларга тула-

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

е) аҳолига медицина хизматини ривожлантириш;

е) 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
мблағ 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— жадвал

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

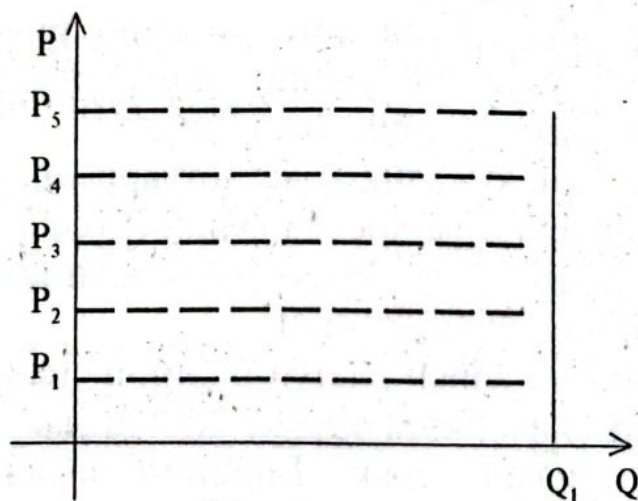
52. а) Салқин ичимликлар ишлаб чиқариш соҳасида монопол ҳолатни эгаллаган йирик компания раҳбари сифатида антимонопол қонун қабул қилишга қарши далил-исботлар келтиринг.

б) Антимонопол тартибга солиш комиссияси бошлиғи сифатида антимонопол қонун қабул қилиш фойдасига далил-исботлар келтиринг.

Масалалар

53. Юнончадан сўзма-сўз таржима қилганда «монополия» сўзи «ягона сотувчи» маъносини билдиради.

Монополиянинг бу таърифини график таҳлил усули билан ифодалаш мумкин (9.2— расм):



9.2— расм.

«Монополия» сўзининг 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 ўрнатиб унча кўп бўлмаган фирмалар бир хил маҳсулот ишлаб чиқаради.

б) Кўплаб компаниялар баҳолар устидан жуда кучсиз назорат ўрнатиб ҳар хил маҳсулот ишлаб чиқаради.

в) Бир хил маҳсулот баҳолари устидан қисман назорат ўрнатиб икки фирмада ишлаб чиқарилади.

г) Муайян маҳсулот бир компания томонидан баҳолар устидан юқори даражада назорат ўрнатиб тайёрланади.

д) АҚШда 50 та энг қудратли компания нефтни қайта ишлаш маҳсулотлари ишлаб чиқаришнинг 94% ни амалга оширади.

е) АҚШ самолётсозлигида 8 та йирик фирма улушига самолёт савдосидан 81%и тўғри келади.

Келтирилган тасдиқларни таҳлил этиб ушбу саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг.

1. а-г) бандларда бозор тузилишининг қандай турлари келтирилган?

2. д) тасдиқ қандай бозор тузилишини акс эттиради?

3. е) тасдиқда қандай бозор тузилишининг характерли белгилари келтирилган?

55. а) Компания биринчи марта бозорга рақобатдан ҳимояланишнинг махсус чораларини курмасдан янги маҳсулот билан чиқди.

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

в) Фирма энг куп самарадорликка фақат бозор талабини бутунлай қаноатлантирадиган маҳсулот ҳажмини ишлаб чиқариш йўли билан эришадиган тармоқда фаолият курсатади.

Келтирилган тасдиқлар юзасидан фикр юритинг ва ушбу саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг.

1. а-в) бандларда келтирилган тасдиқларнинг ҳар бири монополиянинг қандай турларига (табiiй, очик, ёпиқ) тааллуқли? Ҳамдўстлик мамлакатларида монополиянинг бу турларига қанчалар келтиринг.

56. «Соф» монополист ўз товари нархини чексиз ошириши мумкин; ахир у тармоқда якка-ягона ишлаб чиқарувчи-ку. Унинг товарига бўлган талаб чизиги — абсолют ноэластик. Сиз шу тасдиққа қўшиласизми?

57. а) АҚШда медицина ва ҳуқуқ соҳасида хусусий иш юритишни амалга ошириш учун ҳокимият органларидан лицензия олиш зарур.

б) Ҳамдустлик мамлакатларида табиий ресурслар давлат мулки ҳисобланади, бундан ташқари бу ресурсларнинг 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.

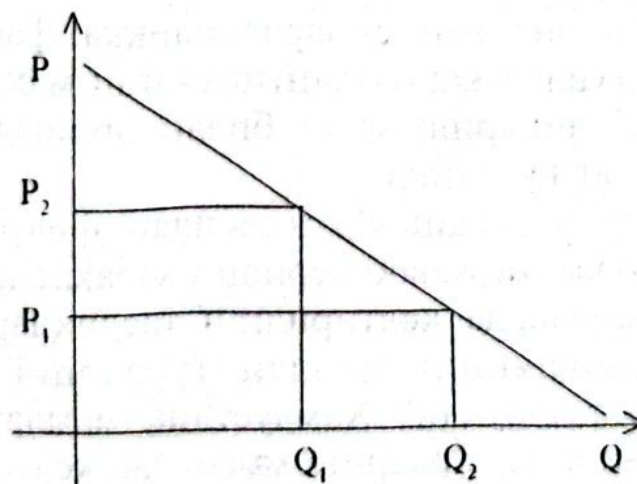
1. Тармоққа қўшилиш учун кириш тўсиқлари нима?

2. Кириш тўсиқларининг муаммоси нимадан иборат?

3. Кириш тўсиқларини қандай классификациялаш мумкин?

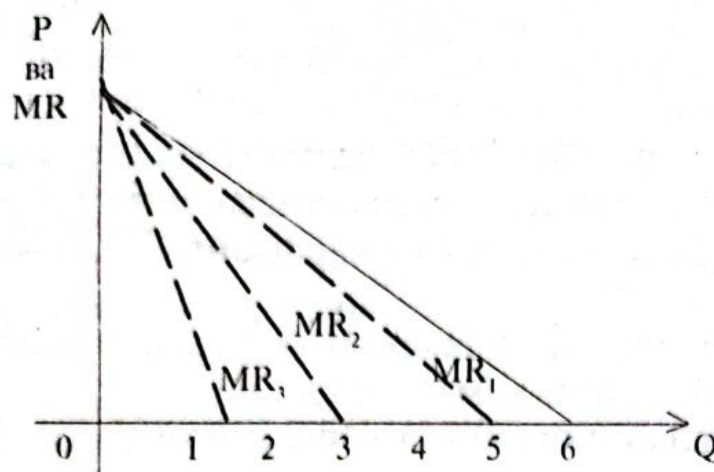
58. Нима учун «соф» монополия шароитида талаб чизиги ва пировард даромад чизиги устма-уст тушмайди?

59. Графика (9.3— расм) монополист маҳсулотига булган талаб чизиги ҳамда P_1 ва P_2 баҳоларда сотиш ҳажми тасвирланган. Маҳсулот сотишни кенгайтиришдан қўшимча даромад ва нарх пасайишидан кўриладиган қўшимча зарарни акс эттирувчи тўғри тўртбурчакларни штрихлаб чиқишга ҳаракат қилинг.



9.3— расм.

60. Графикда (9.4— расм) талаб чизиги ва пировард даромад чизигининг учта варианты MR_1 , MR_2 , MR_3 , тасвирланган. Бу вариантлардан қайси бири тўғри, нима учун?



9.4— расм.

61. Сиз «соф» монополистсиз. Агар сиз 50 сўм нарх қўйсангиз 1 бирлик маҳсулот сотасиз, нархни 45 сўм қўйиб икки бирлик маҳсулот сотасиз. Кетма-кет 5 сўмдан арзонлаштириб бориб, ҳар бир кенгайишда бир қўшимча бирлик маҳсулот сотишга эришсангиз, сиз қандай пировард даромад (MR) оласиз? Бунда ялпи даромад (TR) қандай бўлади? 9.2— жадвални тулғазинг ва ялпи даромад графигини чизинг.

9.2— ж а д в а л

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 истеъмол нархлар индекси:

- А) ортди;
- В) камайди;

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

64. Миллий бозор сигимининг усиши, одатда...

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

C) иш унуми қисқариш натижаларининг иқтисодиётга таъсирини камайтириш

D) ишлаб чиқаришга сарфланган умумий харажатларнинг пасайиши

...га имкон беради.

65. Қуп мамлакатларда амал қилувчи антимонопол сиёсат биринчи навбатда...

A) тўла иш билан таъминланганлик

B) иқтисодий эркинлик

C) рақобат шароитлари

D) ижтимоий маҳсулот ва хизматлар истеъмолчилари

...ни таъминлашга қаратилган.

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

A) импорт ва экспортни баланслаш

B) давлат бюджетини баланслаш

C) чекланган ресурслардан ўта оқилона фойдаланиш

D) давлат қарзини қисқартириш учун маблағларни тежаш мумкин.

67. Жами талабнинг кўтарилиши ҳукумат томонидан ...

A) солиқлар даражасини

B) трансферт тўловларни

C) давлат бюджети камомадини

D) маҳсулот ва хизматлар сотиб олишни

... қисқартириши мумкин.

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

A) Оборотдан ундириладиган солиқ.

B) Муайян маҳсулотларга солиқ (акциз деб аталувчи).

C) 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 (илгор) даромад солиғи

D) қўзғалмас мулк солиғи

... ни афзал кўрган булар эди.

70. Ҳукумат ...

A) инфляция суръатини секинлатиш

B) фоиз ставкаларининг тез ўсишини 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 суғурта фоизи ушлаб қолинади?

A) Чунки, анча соғлом ва иш қобилияти юқорилар қолганларга ёрдам бериши керак.

B) Чунки, суғурта 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) иқтисодиётнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик. |
| 3. Инвестиция | в) пулнинг қадрсизланиши — муомалада ҳужалик обороти эҳтиёжларидан ортиқ даражада қогоз пуллар миқдорининг купайиб кетиши, пул массасининг товарлар массасидан устунлиги натижасида товар билан таъминланмаган пулларнинг пайдо бўлиши. |
| 4. Монетар сиёсат | г) ялпи ижтимоий маҳсулот (муайян вақт ичида жамият томонидан яратилган неъматлар)ни тақсимлаш ва қайта тақсимлаш жараёнида пайдо бўладиган ва давлат томонидан ўз 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 кириши (қўйиш); капитал сарфлар тушунчасига тўғри келади.

10. Инфляция

к) иқтисодда пул массасини мувофиқлаштиришга йўналтирилган давлат хатти-ҳаракатлари.

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

1. Кредит экспансияси

а) фуқаролар ҳуқуқидаги шундай шартномаки, бунда бир томон бошқа томонга пуллар ёки нарсаларни хусусий мулкчиликка ёки оператив бошқаришга беради, иккинчи томон эса биринчи то-

- монга шунча миқдордаги пулни ёки тенг миқдордаги нарсани қайтариб беришга мажбурият олади.
2. Фискал сиёсат б) муомалага банк билетлари, хазина билетлари, қогоз пуллар ва қимматбаҳо қогозлар чиқариш.
3. Захира в) иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал кириши (қўйиш); капитал сарфлар тушунчасига туғри келади.
4. Давлат банки г) иқтисодда пул массасини мувофиқлаштиришга йўналтирилган давлат хатти-ҳаракатлари.
5. Инвестиция д) даромад ва харажатларни тартибга солиш борасида давлат томонидан қўриладиган 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 муассаса-
си.

8. Монетар сиёсат

з) берилган кредитларга тула-
надиган ҳақ миқдори.

9. Заём

и) корхона, акционерлик жа-
мияти ва ҳоказоларнинг
фойдадан чегириб қолиб
ташқил қилинадиган хусу-
сий маблағлар қисми бўлиб,
хўжалик операциялари фао-
лиятидаги зарарларни қоп-
лаш, асосий фондларни тул-
дириш ва кундалик фойда
етарли бўлганда дивиденд-
лар тулаш учун фойдалани-
лади.

10. Тижорат банки

к) кредитлаш ҳажми ортганда
пул массасининг купайиши.

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

1. Бюджет
камомади (бюд-
жет тақчиллиги)

а) корхона, акционерлик жа-
мияти ва ҳоказоларнинг фой-
дадан чегириб қолиб ташқил
қилинадиган хусусий маблағ-
лар қисми бўлиб, хўжалик
операциялари фаолиятидаги
зарарларни қоплаш, асосий
фондларни тулдириш ва кун-
далик фойда етарли бўлганда
дивидендлар тулаш учун фой-
даланилади.

2. Антимонопол
қонунчилик

б) кредитлаш ҳажми ортганда
пул массасининг купайиши.

3. Даромад солиғи

в) моддий бойликлар гарови
ҳисобига фоиз олиш шарти
билан муайян муддатга бе-
риладиган қарз.

4. Мулк солиғи

г) мулк ва даромадларга бево-
сита жорий қилинадиган со-
лиқлар.

i. Захира

5. Маҳсулот
рентабеллиги

7. Олигаполия

8. Тугри солиқ

9. Ссуда

10. Кредит
экспансияси

д) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)нинг даромадидан давлат бюджети учун мажбурий ундириладиган тўловлар.

е) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилот) мулкидан мажбурий ундириладиган тўловлар.

ж) давлат бюджетидаги харажатларнинг даромадлардан устун бўлиши.

з) бу шундай бозор структура-сининг турики, бунда бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополлик қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини сотади. Улар кўпинча ўзаро нархсиз рақобат юрғазади.

и) иқтисодиётни монополия (якка ҳукмронлик)дан холос этиш ва монополияларни чеклаб қўйишга чиқарилган давлат қонунлари.

к) айрим маҳсулот турининг даромаддорлиги, фойдалилигини акс эттириб, маҳсулот сотишдан олинган фойданинг маҳсулот тўла тан-нархига нисбати билан ҳисобланади.

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

1. Антимонопол
қонунчилик

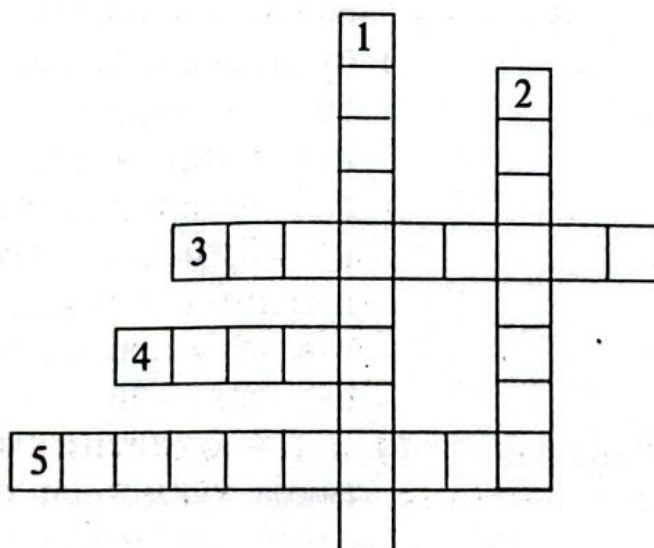
а) давлат томонидан юридик ва жисмоний шахслар (аҳоли, корхона ва ташкилотлар)нинг даромадидан давлат

- 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 структура-сининг турики, бунда бир нечта йирик фирмалар ишлаб чиқаришда монополлик қилиб, маҳсулотнинг асосий қисмини сотади. Улар купинча ўзаро нархсиз рақобат юрғазади.
5. Даромад солиги д) иқтисодий монополия (якка ҳукмронлик)дан ҳалос этиш ва монополияларни чеклаб қўйишга чиқарилган давлат қонунлари.
6. Экспорт е) мамлакатнинг барча ташқи иқтисодий операцияларини акс эттирувчи молиявий ҳужжат.
7. Бюджет ж) умумий ишлаб чиқариш, сотиш, экспорт, импорт ва бошқа иқтисодий фаолият соҳаларида келишув асосида ҳар бир иштирокчи учун жорий қилинадиган ҳисса).
- камомати (бюджет тақчиллиги) з) бошқа давлатлардан мамлакат ички бозорида сотиш учун олиб келадиган товарлар, хизматлар, қимматбаҳо қоғозлар ва бошқалар.
9. Квота и) товарлар, хизматлар ва технологияларни ташқи бозорда сотиш учун олиб чиқиш.

10. Мулк солиғи

к) божхона назорати остида давлат томонидан мамлакат чегарасидан олиб утиладиган импорт товарлар, мол-мулк ва қимматбаҳо буюмлардан ундириладиган пул йиғимлари.

77. Кроссворд.



Энига:

3) иқтисодиётнинг бирон-бир соҳасида танҳо ҳукмронлик;

4) экспорт ва импорт соҳаларида ҳар бир иштирокчи учун жорий қилинадиган ҳисса;

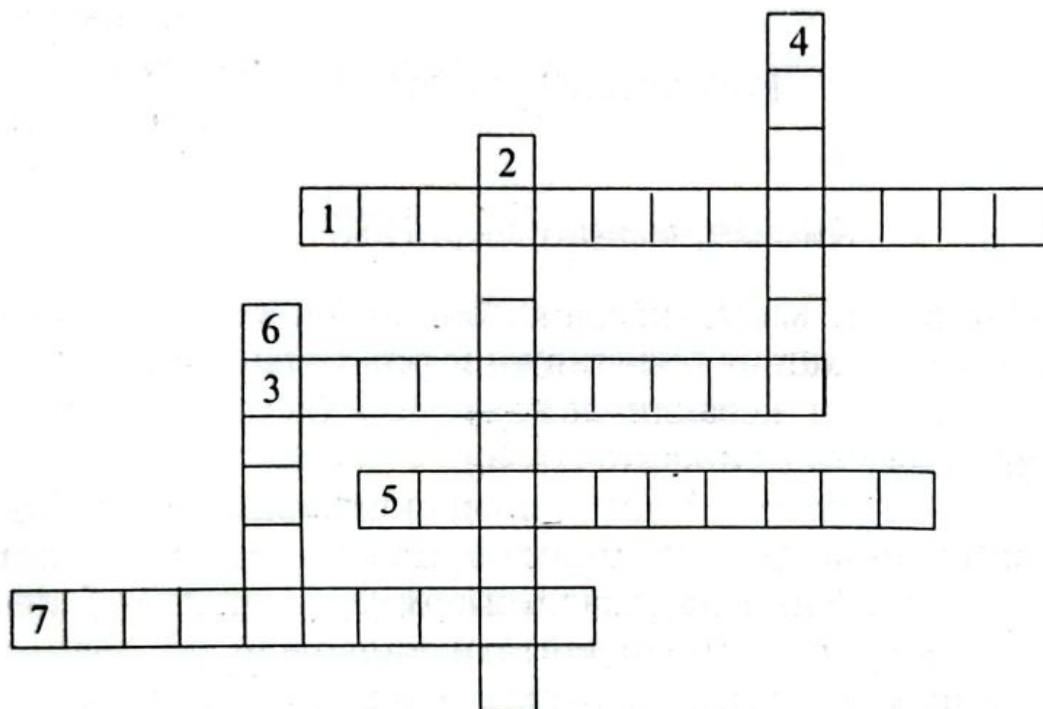
5) иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киритиш;

Буйига:

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

2) пулнинг қадрсизланиши.

78. Кроссворд.



Энига:

1) давлатнинг иқтисодиётга аралашуви инфляциянинг кучайиб кетишига сабаб бўлади 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 иқтисодиётга аралашиб туриши керак деб ҳисобловчи оқим;

4) муомалага банк билетлари, хазина билетлари, қоғоз пуллар ва қимматбаҳо қоғозлар чиқариш;

6) товарнинг хислати.

II қисм

Иқтисодий ўйинлар

1. «Кимсан, менинг шеригим?» ўйини

Ўйиннинг мақсади: алоқа боғлашни ўрганиш, ўзаро фикр алмашиш қобилиятини ривожлантириш.

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

Ўйин қоидаси. Ўйин иштирокчиларининг кўпчилиги бир-бирини яхши билмайдиган кишилар орасида ўтказилади. Ўйин 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 туғрисида 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 голиб деб топилади.

2. «Маълумотлар айгоқчиси» ўйини

Ўйиннинг мақсади: зарур маълумотларни йиғиш маҳоратини ўрганиш.

Ўйин қоидаси. Бошловчи суҳбат учун икки ўйинчини (иштирокчини) таклиф қилади. Улардан бирига «жанг» мавзуси баён қилинган конверт беради (масалан, 10 минутлик суҳбат давомида шеригидан унинг фирмаси 6 ой ичида шаҳар марказида ходимлар учун уй-жой қура олиши ёки қура олмаслигини сўраб билиш).

Иккинчи ўйинчига эса ўзининг фирмаси ҳақида барча маълумотлар ёзилган конверт беради.

Вақти чекланган суҳбат давомида «маълумотлар айгоқчиси» ролини бажарётган ўйинчи уйлаб кўриш-

га ундовчи саволлар бериб, узига зарур маълумотларни олади.

Ўйин умумий муҳокама ва мунозара шаклида якунланади.

3. «Ишга жойлашиш» уйини

Ўйин мақсади: муайян касб бўйича муваффақият билан ишга жойлашиш учун зарур бўлган кўникмалар ва ҳислатларни аниқлашни ўрганиш.

Ўйин қоидаси. Ўйин 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 ўйин иштирокчилари кўрсатадилар. Хоҳловчилар ўз номзодларини ўзлари кўрсатишлари ҳам мумкин.

Ҳар бир номзодга сўзга чиқишга тайёрланиш учун 5—10 минут вақт берилади.

Номзод ўз сўзида қуйидагиларга эътибор бериши лозим:

- ўзининг танловда иштирок этишга ундовчи сабабларни баён қилиш;

- ўзининг касби бўйича 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 голиб деб топилади ва «иш»га қабул қилинади.

4. «Сизнинг интервьюингиз» уйини

Ўйин мақсади: интервью олиш ва бериш маҳоратини ўрганиш.

Ўйин 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 бошладан олдин баъзи қоидаларни эсда тутиш керак. Бу қоидалар уйин давомида суҳбат ўтказишга ёрдам беради.

1. Ҳар бир суҳбатдош интервью натижасида эришмоқчи бўлган мақсадини олдиндан аниқлаб олгани маъқул.

2. Суҳбат очик мулоқотни таъминловчи хайрихоҳлик руҳида ўтказилиши керак.

3. Саволларни систематик тарзда, бир мавзудан иккинчисига ўтмасдан, аниқ мақсадга йўналтирган ҳолда бериш керак.

4. Суҳбатлашувчиларнинг ўтирган жойлари (кресло, стул ва шу кабилар) қулай ўрнатилган 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; ўзининг ҳақ эканлигига ишонтиришни ўрганиш.

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 ўзлари аниқлаб олишади).

Бошловчи қуйидагича вазифа қўяди: ҳар бир раҳбар ўзининг «гоя»сини ўртага ташлаши ва бу мақсадга мумкин қадар кўпроқ тарафдорларни жалб этиши керак.

Вазифани бажариш учун 20—30 минут вақт берилади. Ташвиқот ишлари жуда ҳам хилма-хил усулда олиб борилиши мумкин: маъруза, кўргазмали қуроллар, реклама, шахсий суҳбат ва бошқалар.

Айтилган гояга тарафдор бўлган ҳар бир уйинчи ўз карточкасини гояни ўртага қўйган раҳбарга беради.

Энг кўп карточка тўплаган раҳбар голиб ҳисобланади.

6. «Мен менежерми?» уйини

Уйин мақсади: ўзини таҳлил қилишни урганиш; танлаган касбига лойиқлигига баҳо бериш.

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

Уйин бошлангандан кейин ҳар бир иштирокчи 5—10 минут давомида варақ қоғозда менежер касбини танлаган киши учун зарур хислатларни бир устунга, унга ҳалақит берадиган хислатларни иккинчи устунга ёзиб чиқади.

Сўнгра ҳар бир хислатларнинг муҳимлик даражасини аниқлайди. Бунинг учун энг муҳим хислатни биринчи, ундан кейингисини иккинчи ва ҳоказо тартибда белгилаб чиқади. Шунингдек ҳалақит берадиган хислатларни ҳам тартиблаб чиқади. Ундан сўнг бу варақлар ҳакамлар ҳайъатига топширилади.

Бошловчи уйин иштирокчиларига янги варақларни тарқатади. Бу варақларда менежерга зарур хислатлар ёзилган ва улар шу соҳадаги мутахассислар томонидан тайёрланган бўлади (иловага қаранг).

Иштирокчилар муаммога ўз нуқтаи назарини мутахассис фикри билан таққослашлари мумкин. Сўнгра бу варақларда кўрсатилган хислатларни муҳимлик даражасини аниқлаб, тартиблаб чиқишлари керак.

Илова

Менежер учун зарур хислатлар	Менежер учун ҳалақит берадиган хислатлар
Ўзини 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.	Ўзини бошқара олмаслик Ноаниқ шахсий мақсадлар Муаммолар ечиш учун куникмаларнинг етарли эмаслиги Ижодий ёндошишнинг камлиги Атрофдаги кишиларга таъсир утказа олмаслик ва уларга ургата олмаслик Жамоа тузишга қобилиятнинг камлиги (пастлиги).

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

7. «Ғоялар ярмаркаси» иқтисодий-жугрофий уйини

Уйин мақсади: жугрофия ва иқтисодиёт бўйича билимларни умумлаштириш; маълумотнома адабиётлардан фойдаланишни урганиш; бизнес-режа тузиш; маркетинг, реклама, бошқариш фаолияти бўйича билимларни амалда мустаҳкамлаш; жамоа қарор қабул қилиш кўникмасини ҳосил қилиш.

Уйин қондаси. Уйин бошланишидан бир неча кун олдин уқувчиларга уйда ихтиёрий давлатнинг иқтисодий-жугрофий характеристикасини тайёрлаш вазифаси берилади.

Уйин утказиладиган куни 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 берилади.

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 кўрсатади, у сахналаштирилган ҳолда бўлиши мумкин.

Уйин якунлари махсус бланкда беш баллик системада баҳоланади.

Баҳолаш меъзони сифатида ушбу кўрсаткичлардан фойдаланиш мумкин.

№	Кўрсаткич	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 ўқувчиларни 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 ишлашиб 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;
- комплектовчи буюмлар нархини (1 деталь ба-

ҳоси 1 уйин бирлиги ҳисобида), умумий нархни, шунингдек маҳсулот сотиш нарҳини белгилаш;

— маҳсулотни сотиш режасини тузиш.

Курсатилган вақт ўтгандан сўнг ҳар бир гуруҳ ҳакамлар ҳайъатига ўз маҳсулотини, шунингдек уни тайёрлашнинг асосланганлигини, маблағ билан таъминланишини, рекламасини ва сотиш режасини топширади. Ҳакамлар ҳайъати вазифани ўн баллик системада баҳолайди.

9. «Ғояни маблағ билан таъминлаш» уйини

Уйин мақсади: бизнес-режа тузишни, ўз ғояларини ҳимоя қилишни, кўпчилик олдида чиқиб гапиришни ўрганиш.

Уйин қоидаси. Ҳамма укувчилар фирма ташкил этувчи 5—7 кишилик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир фирма ўзига 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 ўн баллик системада баҳолайди. Энг кўп бал тўплаган гуруҳ «мблағ» олади, дейлик китоблар, шоколадлар билан мукофотланади.

10. «Қаламлар ва дафтарлар» уйини

Уйиннинг асосий мақсади рақобатли бозор қандай ҳаракат қилиши ва унинг вужудга келиши учун қандай шароитлар кераклигини намойиш қилишдир.

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

«Дўкондор»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. «Дўкондор»ларнинг мақсади фойдани кўпайтириш. «Харидор»ларнинг мақсади эса савдонинг фойдалилигига эришиш.

«Дўкондор»лар ва «харидор»лар алоҳида-алоҳида кўрсатма оладилар.

«Дўкондор»лар учун кўрсатма: мақсад — ўз товарини унга туланганидан кўпроқ бўлган пулга қайтадан сотиш йўли билан фойдани кўпайтириш. «Дўкондор» ихтиёрида икки хил товар бор:

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

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

Савдони ёзиб бориш зарур. Бунинг учун қуйидаги жадвалдан фойдаланиш қулай.

Қаламлар _____ та. Ҳар бири — 2 сўмдан.

Дафтарлар _____ та. Ҳар бири — 8 сўмдан.

Харидор	Қалам			Дафтар		
	сони	нархи	қолдиқ	сони	нархи	қолдиқ
Жами						

Энг кўп фойда олган «дўкондор» ғолиб бўлади ва рағбатлантирилади.

«Харидор»лар учун кўрсатма: мақсад — мавжуд маблағ (сўм) доирасида сарф қилиб юқори фойдалиликка эга бўлган 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 «дўкандор»даги жадвалга ўхшаш ҳолда тузиш мумкин. Товарлар сотиб олишда жами фойдалилиги юқори бўлган «харидор» голиб ҳисобланади ва рағбатлантирилади.

11. «Корхона» уйини

Шаҳримизда чармдан сумка, куртка, қўлқоп ва шу кабиларни тикувчи фабрикалар бор. Сўнгги пайтда бозорда ва магазинларда худди шу маҳсулотларга ўхшаш бўлган 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.

Ўйиннинг мақсади — вужудга келган ҳолатни муҳокама қилиб, ўзаро мувофиқ келадиган ечимни 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 ўзаро рақобатлашиш мумкин.

4. Қўшма корхоналар ташкил этиш мумкин.

Қабул қилинган ечимда қайси гуруҳнинг таклифи куп бўлса ўша гуруҳ ғолиб ҳисобланади.

12. «Битим» уйини

Синф ўқувчилари «тадбиркор»лар ва «ишсиз»ларга ажратилади, бунда уларнинг сони бирга тўрт нисбатда бўлгани маъқул. Тадбиркорларни танлаб олишни ушбу тест асосида амалга ошириш мумкин. Ўқувчилар саволларга «ҳа» ёки «йўқ» деб жавоб беришлари керак. «Ҳа» жавоби учун 1 балл, «йўқ» жавоби учун эса 0 балл қўйилади.

Тест

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

2. Қабул қилган қарорингизда қатъий тура оласизми ёки сизни осонгина ўз фикрингиздан қайтариш мумкинми?

3. Раҳбарлик қилишни (бўйруқ беришни) яхши курасизми?

4. Синфдошларингиз орасида ҳурмат-ишонча оғамисиз?

5. Соғломмисиз?

6. Сизнинг меҳнатингизни яқин кунлар ичида тақдирланмаса ҳам сиз эртадан кечгача меҳнат қилишга тайёрмисиз?

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

8. Ўзингизнинг ҳақ эъанлигингизга бошқаларни ишонтира оласизми?

9. Бошқаларнинг сўзлари ва ғоялари сизга тушунарлими?

10. Сиз санашни яхши биласизми?

11. Шаҳрингизда ишлайдиган 10 та тижоратчи фирмалар номини айтиб бера оласизми?

12. Ўз ишига эга бўлиш сизнинг энг катта истагингиз эканлигига ишонасизми?

Тўққиз ва ундан ортиқ балл тўплаган ўқувчилар тадбиркорлик билан муваффақиятли шуғулланишнинг барча хислатларига эгадирлар.

7—8 балл тўплаганларнинг тадбиркор бўлиш имконияти унчалик старли эмас, 7 баллдан кам тўплаганларда эса жуда паст.

Энг кўп балл тўплаган ўқувчиларни «тадбиркор»лар, қолган ўқувчиларни «ишсиз»лар гуруҳига киритилади. «Тадбиркор»лар «ишсиз»лар билан битим тузадилар. Ишга ёлланаётган ҳар бир ишсиз битимда нималарни кўзда тутишни ўйлаб олиши ва битимни «тадбиркор» билан келишиб олиши керак.

Ҳар бир битимда иш тури, вақти, иш ҳақи (қандай вақтда ва қанақа пулларда), битим муддати ва ҳар икки томоннинг имзоси бўлиши шарт. Унда бошқа шартлар, масалан таътил муддатлари, касаллик бўйича нафақа тўлаш ва шу кабилар ҳам акс эттирилган бўлиши мумкин.

Битим тузиш 10—15 минут давом этади. Сўнгра тузилган битимлар таҳлил қилинади.

Муваффақиятли битим тузган «тадбиркор»лар ва «ишсиз»лар тақдирланади ва улар ғолиб ҳисобланади.

III қисм

Олимпиада масалалари ва тестлар

9-синф олимпиада масалалари

1. Шахтёрлар шаҳарчасида ойликни 1 сентябрга беришлари керак эди, лекин 3 ой ушланиб қолди. Инфляция сентябрда — 20, октябрда — 10 ва ноябрда — 30% ни ташкил қилади. Ушлаб турилган ойлик неча фоиз «ориқлади»?

2. Агар 1996 йил сентябрь ойида Ўзбекистон божхонаси четдан олиб келинаётган (импорт) енгил автомобиллар учун

1) божхона пошлинаси 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% бўлса унинг нархи бошланғич қийматига нисбатан қанчага ортади?

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

9-синф олимпиада тестлари

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

А) реал даромадингиз ўзгармайди;

В) номинал даромадингиз камаяди;

С) реал даромадингиз камаяди;

D) реал даромадингиз купаяди.

2. Ортиқча ишлаб чиқарилганда:

A) талаб миқдори таклиф миқдоридан ошиб кетади;

B) таклиф миқдори таклиф миқдоридан ошиб кетади;

C) товар одамларга керагидан ортиқча ишлаб чиқарилган;

D) товарлар магазинларда оз ва чайқовчилар қулида кўп.

3. Алмашиш одатда:

A) узаро фойдали;

B) бир томонга фойдали, иккинчи томонга фойдали эмас;

C) сотувчининг бойлигини оширади ва олувчининг бойлигини камайтиради;

D) юқоридаги учала ҳол ҳам бўлмаслиги мумкин.

4. Бозор иқтисодида баҳолар:

A) барқарор паст;

B) давлат тартибга солиб турган пайтда юқори;

C) талаб ва таклиф таъсири остида узгариб турибди;

D) сотувчиларни қаноатлантиради, лекин истеъмолчиларни қаноатлантирмайди.

5. Агар бозор иқтисоди ҳукм сурган давлатда шакар таклифи талабдан кўп бўлса:

A) шакарга талаб ортади;

B) шакар нархи тушади;

C) шакар ишлаб чиқариш ортади;

D) шакар нархи кўтарилади.

6. Умуман пул бўлмаса осон эмасми?

A) Осон булар эди, чунки у ҳолда банклар омонат кассалари, яна пул печат қилишини ҳам кераги йўқ булар эди.

B) Қийин бўлса керак чунки пул бор ва биз унга урганиб қолганмиз.

C) Қийин чунки апельсин сотиб олмақчи бўлган 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 нархда сотилаётган товарлар сони...

A) талаб билан таклиф миқдорлари йиғиндисига
B) талаб билан таклиф миқдорининг кичигига
C) талаб билан таклиф миқдорлари айирмасига
D) талаб билан таклиф миқдорларининг каттасига
... тенг бўлади.

9. Монополист — бу...

A) бошқалардан сифатли бўлган ва куп сондаги товар ишлаб чиқарувчи
B) маълум товарнинг ягона сотувчиси бўлган
C) бошқалардан купроқ товар ишлаб чиқарувчи
D) маълум товарнинг ягона истеъмолчиси бўлган
... корхонадир.

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

A) талабни тартибга солишга
B) тўғри тақсимотга
C) таклиф миқдорининг талаб миқдоридан ортиб кетишига
D) кўринишдаги ҳолатлар фақат буйруқбозлик иқтисодиётида бўлиши мумкинлигига
... мисол бўла олади.

11. Монополист фойдани купайтириш учун одатда:

A) мукаммал рақобатдагина кам маҳсулот ишлаб чиқаради;
B) мукаммал рақобатдагина куп маҳсулот ишлаб чиқаради;
C) мукаммал рақобатдагидек маҳсулот ишлаб чиқаради;
D) қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқараётганини мукаммал рақобатдаги миқдори билан таққослаб бўлмайди.

12. Қуйидаги жадвалда берилган солиқ шкаласи:

A) пропорционал деса бўлади;

Йиллик даромад	1000 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 нархини ошириш керак;

Д) ҳеч қандай маҳсулотни ишлаб чиқаришни ошириб бўлмайди.

15. Ўзбекистонда муомаладаги пулларнинг кўп 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 ўсди: хойнахой шу сабабли импорт товарлар нархи:

- А) кўтарилади;
- В) тушади;
- С) ўзгармайди;

Д) импорт товарлар нархининг ўзгариши доллар курси билан боғлиқ эмас.

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

- А) ўзгармайди;
- В) даромаднинг ошиши темпидан тезроқ ўсади;
- С) даромаднинг ошиши темпидан секинроқ ўсади;
- Д) камаяди.

20. Дефицит деб...

А) таклиф миқдори талаб миқдоридан ортиб кетишига

В) ишлаб чиқариш эҳтиёжга нисбатан камлигига

С) товар ҳаммага етмай қолишига

Д) талаб миқдори таклиф миқдоридан ортиб кетишига

... айтилади.

21. Фирма олма соки ишлаб чиқаради. 1996 йил апрелида кунлик ишлаб чиқариш 10000 дан то 24000 донга 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 кўлни тозалашга қуйидаги тўртта вариантдан қайси бири маъқулроқ?

Кўл тозалаш проценти	Тозалашдан келади- ган йиллик даромад (млн. сўмларда)	Тозалашга кетади- ган йиллик чиқим (млн. сўмларда)
A) 10	650	500
B) 60	1400	1000
C) 85	1900	1800
D) 95	2400	2600

23. Инфляция натижасида қуйида саналган одамлардан қайси бири ютади?

A) Процентсиз 200000 сўм ссуда олган ўқитувчи.

B) 200000 сўм пенсия оладиган пенсионер.

C) Кассада инфляция учун процент белгилаб қўйилган 100000 сўм пули бўлган инженер.

D) Қариндошига процентсиз 800000 сўм қарз берган врач.

24. «Турон» банки 1994 йил ёзда омонатчиларга 200% йиллик ваъда қилишди. Бу омонат бир йилда...

A) 2 марта

B) 20 марта

C) 1,2 марта

D) 3 марта

... ортади дегани.

25. Мамлакат раҳбариятидаги ўзгариш мамлакатни жаҳон жамоатчилигидан яққалаб қўйиши ва савдо алоқаларининг узилишига олиб келди. Бу мамлакатни натурал хўжалик деса бўладими?

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

B) Мамлакат натурал хўжалик ҳисобланмайди, сабаби ички маҳсулот бозори сақланган.

C) Мамлакат натурал хўжалик ҳисобланади, чунки унинг товарлари бошқа мамлакатларда сотилмайди, шу туфайли уларни бозор тан олмайди ва улар ўз моҳиятига кўра товар эмас.

Д) Саволда кўрсатилган хусусиятга кўра мамлакат натурал ёки товар хўжалик юритувчи мамлакатлар сафига ўтказилиши мумкин эмас.

26. Нима учун кўп ўсмирлар мактабда ёки техникумда ўқиш ўрнига бензин қуйиш шахобчаси ёнида бензин сотишни, кўчаларда машиналарнинг ойнасини артишни, газета сотишни афзал кўради?

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

В) Ўсмирлар ўз келажаги ҳақида ўйламасдан, бугунги кун эҳтиёжларини тезда қондириш истагининг таъсирида ҳаракат қилишади.

С) Жамият ҳамма ўрта маълумотлиларни юқори маошли иш ўринлари билан таъминлай олмайди ва иқтисодий регуляторлардан фойдаланиб, малакали ишчи кучларининг бир қисмидан халос бўлади.

Д) Бу ўсмирларнинг ота-оналари улардан оилада қўшимча даромад олиш мақсадида фойдаланишади.

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

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

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

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

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

28. Боғбон ўз томорқасида бодрингдан юқори ҳосил етказди. У маҳсулотини бозор нархидан юқори нархда сотишга қарор қилди. Боғбоннинг бу ҳаракатлари...

- A) бодринг нархини кутаради;
- B) бодринг нархини туширади;
- C) помидор нархини кутаради;
- D) бодрингнинг бозор нархига таъсир қилмайди.

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

- A) рақобат;
- B) ҳукумат;
- C) ишчан доиралар;
- D) сайловчилар.

30. Сиз савдо билан шуғулланиш ниятида кичкина дукон очдингиз. Сиз фермер билан унинг сизнинг дуконингизга сабзавот етказиб бериб туриши ҳақида шартнома туздингиз. Бу битимда сиз...

- A) чакана савдодаги харидор.
 - B) чакана савдода сотувчи
 - C) улгуржи харидор
 - D) улгуржи сотувчи
- ... сифатида намоён бўласиз.

31. Иқтисодиётда инфляциянинг қандай ташқи белгиларини биласиз?

A) Ишчи кучининг нархи кутарилади, маҳсулот таклифи пасаяди.

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

C) Маҳсулотлар нархи пасаяди.

D) Аҳолининг реал даромадлари ўсади.

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

A) Бейсболчиларга иш берувчилар монополистлар.

B) Ўйинчилар ишлаб чиқаришда эмас, балки кўн-гил хушлик соҳасида фаолият кўрсатишади.

C) Фермер ва пулат қуювчиларга нисбатан профессионал ўйинчилар жуда кам.

D) Яхши ўйинчилар уларнинг хизматларига бўлган талабга нисбатан старли даражада ноеб.

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...

А) тенг

В) маҳсулотни тайёрлашга сарфланган меҳнат улушига пропорционал

С) ҳар кимнинг моддий улушига пропорционал

Д) таъсисчилар мажлиси қарори бўйича

... бўлинади 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...

А) венчур фирма

В) хусусий кредитор

С) давлат кредитори

Д) биргаликдаги фаолиятдаги шерик

... ҳисобланади.

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

А) анъанавий

В) бозор

С) буйруқбозликка асосланган

Д) миллий

... иқтисодий тизим.

36. Натурал хўжаликда нима юқори камомад ҳисобланади?

А) Маҳсулот ва хизматлар.

В) Пуллар.

С) Вақт.

Д) Табиий материал.

37.

Валюта номи	1-йил	2-йил	3-йил	4-йил
Канада доллари	1,00	0,80	0,70	0,90

Канада долларининг АҚШ долларига нисбатан курси 4-йилда 2-йилга нисбатан...

АҚШ долларига хорижий валюта курси.

- А) ўзгармади;
- В) тушди;
- С) ўсди;
- Д) ноаниқ ўзгарди.

10-синф олимпиада масалалари

1. Омонат 1 январда 400000 сўм бўлган. Фоииз ставкаси 24% йилликка тенг эди, лекин 1 февралдан 26% дан иборат янги ставка киритилган. 1 апрелда омонат ҳисобида бўлган суммани аниқланг.

2. Нархга боғлиқ равишда ўзгарадиган $Q_d = 110 - P$ талабда ва таклиф функция $Q_s = 2 \cdot P - 50$ бўлганда, 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 бўйича профессионал ўйинчилар катта пул топиш имкониятига эга бўлишини очиб беришга қуйида тақдим этилган тушунчаларнинг энг анигини кўрсатинг.

- А) истеъдодли ўйинчилар кам;
- В) яхши ўйинчилар таклифи, уларга бўлган талабдан кам;
- С) яхши теннисчиларга талаб катта, уларнинг таклифи эса жуда чегараланган;
- Д) бошқа кўп спорт турларига қараганда теннис оммавийроқ.

2. Давлат облигациялари таклифи:

- А) таклиф қонуни билан тартибга солинади;
- В) ҳукумат ёки марказий банк томонидан тартибга солинади;
- С) уларга бўлган талаб миқдорига тўғри пропорционал;
- Д) давлат корхоналари акция нархларининг ўзгаришига боғлиқ.

3. Одатда, демпинг натижаси қуйидагича бўлади:

А) хусусий ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмининг ўсиши;

В) рақобатчиларда ишлаб чиқариш ва сотишнинг қисқариши;

С) демпинг нархларда сотиладиган маҳсулотлар истеъмолининг ўсиши;

Д) ҳамма санаб утилганлар бирга олинганда.

4. Пул — бу:

А) жамғарма воситаси;

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

С) маҳсулот ва хизмат учун тулов сифатида 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, кўрсатилган талаб диапозонида:

А) бирга тенг эгилувчанлик бор;

В) нарх бўйича эгилувчан;

С) нарх бўйича эгилувчан эмас;

Д) эгилувчанликни аниқлаш учун маълумотлар етарли эмас.

7. Муайян миқдордаги акцияларни битимда кўрсатилган 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 ўқига ва нарҳини ордината ўқига жойлаштирганда, маҳсулот таклиф чизиги унга сурилган. Бу нима сабабдан бўлиши мумкин?

- A) Маҳсулот нарҳи кўтарилганда.
- B) Доимий харажатлар ортганда.
- C) Ўрнини босувчи маҳсулот нарҳи камайганда.
- D) Меҳнат унумдорлиги ортганда.

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

- A) табиий монополияга
 - B) мажбурий монополияга
 - C) вақтинчалик монополияга
 - D) монополияга
- ... мисол бўлади.

10. «А» маҳсулотга акциз солигини киритишнинг қандай таъсири бор?

- A) Авваламбор «А» маҳсулотга талаб қисқаради.
- B) Мувозанатли нарх ва миқдор камайиши мумкин.
- C) Талаб ва таклиф ўзгармайди.
- D) Мувозанатли нарх кўтарилади, мувозанатли миқдор эса пасаяди.

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

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

12. Маҳсулотга талабнинг ўсиши (талаб чизигининг сурилиши) қуйидаги нарҳнинг пасайтирилиши натижасида бўлиши мумкин:

- A) муайян маҳсулот нарҳининг;
- B) бу маҳсулотни тўлдирувчи маҳсулот нарҳининг;
- C) урин босувчи маҳсулот нарҳининг;
- D) юқорида санаб ўтилган омилларнинг бирортаси ҳам сабаб бўла олмайди.

13. Инқироз даврида иқтисодни барқарорлаштириш омили сифатига марказий банк:

- A) тижорат банклари учун мажбурий захира нормасини орттиради;

- В) мажбурий захира нормасини камайтиради;
- С) омонатларнинг сугурта нормасини оширади;
- Д) тижорат банклари берадиган кредитлар фоиз ставкасини оширади.

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

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

15. Фермер бўлажак ҳосилни савдо фирмасининг омборига келишилган ўзгармас нарх бўйича етказиб бериш бўйича шартнома тузди. Бу...

- А) клиринг битимига
- В) олдиндан тулашга
- С) форворд битимга
- Д) биржа топшириғига

... мисол бўлади.

16. Акционер банк йил тугаши билан ўз миждозларига дивиденд ва шунингдек, омонат бўйича фоизлар тулайди. Дивидендлар...

- А) албатта омонат бўйича фоизлардан куп;
- В) албатта омонат бўйича фоизлардан кам;
- С) омонат бўйича фоизлар билан бир хил;
- Д) омонат бўйича фоизлардан кам ҳам, куп ҳам ва улар билан бир хил ҳам бўлиши мумкин.

17. Агар давлат ходимларининг меҳнатини рағбатлантириш мақсадида пулларни сунъий қупайтириб уларнинг иш ҳақини оширса, нима рўй беради?

- А) Ходимлар яхши ишлайдиган ва яшайдиган бўлади.

В) Ҳеч нарса рўй бермайди.

С) Иш ҳақининг ошишига бозор, нархларнинг кўтарилиши билан жавоб беради.

Д) Давлат ходимларининг сони ортади.

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

А) 10 минг сўм процентсиз ссуда олган одам.

В) Ўйлига 10 минг сўм нафақа (пенсия) олувчи пенсионер.

С) Омонат ҳисоб варақасида 10 минг сўми бор студент.

Д) Узоқ муддатга 10 минг сўм берган банкир.

19. Пулнинг функциялари...

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

В) инвестиция, истеъмол ва жами талабнинг ҳал қилувчи омили

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

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

... бўлиб хизмат қилишдан иборат.

20. Қуйида келтирилган аҳоли гуруҳларининг қайси бири кутилмаган инфляциядан ҳаммадан кўп талофот кўради.

А) ишлаб чиқарувчилар;

В) облигация сотиб олганлар;

С) қарз олувчилар;

Д) фермерлар.

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

А) акцияларда

В) олтинда

С) чек ёзиб

Д) счёта ёзиб

... ҳисоб-китоб қилишингиз мумкин.

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

А) Лойиҳани амалга ошириш учун олинган ссудани қайтараман.

В) Ҳамма лойиҳа қатнашчиларининг улушини тўлайман.

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

Д) Ҳамма пулларни янги лойиҳани амалга ошириш учун йўналтираман.

23. Давлат раҳбарининг буйруғида айтилганки кейин-

ги кўрсатмаларга қадар мамлакатда барча қуринишдаги 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 ўсган;
- B) реал даромадингиз камайган;
- C) номинал даромадингиз пасайган;
- D) реал даромадингизда бу ўз аксини топмаган.

25. Яшаш даражасини ифодаловчи энг яхши кўрсаткични танланг:

- A) аҳолининг пул даромади;
- B) аҳоли жон бошига реал даромад;
- C) ишсизлар даражаси;
- D) инфляция суръатлари.

26. Агар инфляция суръати ойига 50% бўлиб, шу даврда иш ҳақи 1,5 марта ортган бўлса, реал даромадларнинг ўзгаришини аниқланг.

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

27. Мамлакатнинг миллий бойлиги — бу...

A) мамлакат эгалик қилган барча нарсаларнинг баҳоси: ўрмонлар, дарёлар, далалар, колониялар, бошқариладиган территориялар, фойдали қазилма бойликлар, фабрикалар, заводлар ва фуқароларнинг мол-мулклари.

B) барча ишлаб чиқариш омилларининг баҳоси;

C) ҳар бир ривожланиш босқичида мамлакат эгалик қилган барча маданий бойликлар мажмуаси;

D) унинг олтин захираси.

28. Америкалик ўз отпусчасини Олмонияда ўтказишга 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 «ангиш-вона» ўйини маҳаллий ҳокимият органлари томонидан тақиқланади, шу билан бирга казино ва лотерея ўйнашга рухсат берилган?

- А) Чунки «ангишвонада» ноҳақ ўйнашади;
- В) Чунки ўйин ўтказишга мўлжалланмаган жойларда ўйнаш жамоатчилик тартибини бузади;
- С) Чунки «ангишвоначилар» давлатга солиқ тўламайди;
- Д) Ҳукумат қимор ўйинларига истисно тариқасида, ташкилотчилар белгиланган ўйин ўтказиш тартиб қоидаларига қатъий амал қилганда, лицензия бўйича рухсат беради.

30. Биз яхши курадиган детектив фильмларда қаҳрамонлар «хуфия иқтисодиёт» ишбилармонлари билан курашади, баъзилари йўқ 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: айтайлик талаб ва таклиф функциялари қуйидагича

$$Q_d = 100 - P \text{ ва } Q_s = 2 \cdot P - 50 \text{ (минг донада)}$$

булсин. Сотишга 10% ли солиқ жорий қилиш нимага олиб келади?

3. Икки мажбурият бор:

91 млн. сўм — 4 ойдан кейин тўлаш шарти билан;

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

Оддий банкнинг қандай ставкасида улар тенг кучли бўлади?

11-синф олимпиада тестлари

1. Монополист томонидан нархнинг 4000 сўмдан 3000 сўм туширилиши, сотиш ҳажмининг 3000 донадан 4000 донага ортишига олиб келди. Бошқа шартлар бир хил бўлганда фирма фойдаси

А) ортади;

В) камаяди;

С) ўзгармай қолади;

Д) камайиши ҳам, ўсиши ҳам ёки бўлмаса ўзгармай қолиши ҳам мумкин.

2. Товар таклиф миқдори — бу:

А) ишлаб чиқарувчилар муайян нархда сотадиган маҳсулотлари миқдори;

В) ишлаб чиқарувчи маҳсулотни муайян нархда сотганда олиши мумкин бўлган максимал даромад;

С) таклифнинг нархга боғлиқлиги;

Д) ишлаб чиқарувчи муайян нархда сотувга чиқаришни хоҳлайдиган ва бунга имконияти бор товарлар миқдори.

3. Бизнинг замондош учун инфляция тушунчаси яқин ва тушунарли. Биз ўйлаймизки, сизга қуйидаги келтирилган даволар ичидан тўғрисиини топиш енгил бўлади:

А) инфляция турмушнинг оғирлашувига олиб келади;

В) инфляция аҳолининг сотиб олиш қобилиятини пасайишига эквивалент;

С) дефляция бу — пул қадрсизлиги;

- D) пул йуқ булса инфляция булиши мумкин эмас.
4. Ривожланаётган камбағал мамлакат иқтисодий ўсишини таъминлаш учун...
- A) капитал маблағларни ошириши
 - B) солиқни камайтириб, истеъмолни ошириши
 - C) хўжалик юритишнинг бозор системасидан фойдаланиши
 - D) марказий режалаштиришдан фойдаланиши ... зарур.
5. Мамлакатнинг барча ресурслари тўла фойдаланилганда илмий-техникавий ривожланиш йуқ булганда, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқаришни ошириш;
- A) янги майдонларни ўзлаштирилганда мумкин;
 - B) мумкин эмас;
 - C) қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига булган нархини оширганда мумкин;
 - D) бошқа маҳсулотни ишлаб чиқаришни камайтирганда мумкин.
6. Талаб қонуни тасдиқлайдики, одатда:
- A) талаб таклифнинг ўзгаришларига 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) ўзгармайди;
 - D) инфляция билан ҳеч қандай боғланмаган.
8. Ялпи (умумий) ички маҳсулот — бу барча...
- A) реализация қилинган;
 - B) истеъмол қилинган;
 - C) ишлаб чиқарилган;
 - D) мамлакатда бир йилда тўланган ... маҳсулот ва хизматлар нархлар йиғиндиси.
9. Агар нефть ишлаб чиқарувчи мамлакатлар қартели тарқаса, қуйидаги ўзгаришлар кутилади:
- A) нефть ишлаб чиқариш ва унинг нархи ортади.

сабаби, мажбуриятлар билан боғлаб қўйилмаган нефть ишлаб чиқарувчи мамлакатлар, фақат ўз фойдаларини ўйлаб ҳаракат қилишади.

В) кўмирнинг жаҳон нархи ортади;

С) нефть экспортчи сифатида Россия зарар кўради;

Д) нефть ишлаб чиқариш қисқаради, унинг нархи эса кўтарилади, чунки нефтьга талаб эгилувчан эмас.

10. Корхонани бошқаришга ким кўпроқ таъсир ўтказди?

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 ўтказмайдими.

11. Атроф муҳитнинг ифлосланиши билан курашда қуйидаги усулларнинг қайси бири иқтисодиёт нуқтаи 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 тўлдирилмайдиган бойлиги, ишлаб чиқаришнинг асосий чекланган омили ҳисобланувчи табиатга, қилинаётган зарарни камайтириш учун барча мумкин бўлган ресурслардан фойдаланиш.

12. Кофега импорт бож 65% га ортди. Натижада, биринчи навбатда...

А) талаб камайдими;

В) таклиф қиймати ортди;

С) харажатларнинг кўтарилиши сабабли таклифлар қиймати камайдими;

Д) талаб қиймати камайдими.

13. Бугдой етказувчи Америка фермери ўз маҳсулотини бозорниқидан паст нархда сотди. Унинг ҳаракати...

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

14. Ҳайдовчи, менежер каби эркаклар касби ҳисобланувчи соҳаларда аёлларнинг камситилиши бу касблар учун қуйидагига олиб келади:

- A) талабнинг ортишига;
- B) муайян юқори иш ҳақиға;
- C) бу соҳаларда иш билан таъминланганлик даражасининг аста-секин пасайишига;
- D) соҳаларда рақобатнинг заифлигидан, иш ҳақининг аста-секин камайишига.

15. Фонз ставкасининг пасайиши...

- A) кредитларга булган талабнинг ошишига
 - B) тадбиркорларнинг активлиги сусайишига
 - C) муомаладаги пул массасининг камайишига
 - D) кредитларнинг қимматлашувига
- ...олиб келади.

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

- A) табиатни қуриқлаш тадбирларида капитал маблағлар қуйилмаларининг ўсиши;
- B) умумий капиталда айланма капитал улушининг ўсиши;
- C) Қарзга 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 бошланғич босқичида юзлаб майда хужайинлар ўз ерларида нефть минораларини урнатиб, нефть ола бошлашган. Ҳозирги вақтда нефть қазини монопольлаштирилиб, АҚШ территориясидаги купчилик нефть қудуқларининг фаолияти тўхтатилган. 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 бўлса, 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 кўрсангиз, бу билдирадики «Wildegts & Blasters» корпорацияси шундай тармоқда фаолият кўрсатар экан-ки, у ерда:

A) сотувчилар оз;

B) сотувчилар кўп;

C) харидорлар кўп;

D) тўла тартибга солиниб турилади.

21. Давлат билан мафия ўртасида наркотик моддалар ва спиртли ичимликлар ишлаб чиқариш ва сотиш ҳуқуқига эга бўлиш 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 ўз бюджети учун маблағни барча корхо-

налар ва фуқаролардан солиқлар ундириш ҳисобига олади. У бюджетга шу маблағни бир неча йирик корхоналар фойдасидан олиб, қолганлардан солиқ олишни бекор қилиши мумкин-ми?

А) Бекор қила олмайди, сабаби бу маблағни бир неча корхоналар фойдасидан йиғиб бўлмайди.

В) Бекор қилиши мумкин, лекин унда кўзда тутилаётган корхоналар ҳамма фойдасини бериб, нормал ишлай олмайдилар бу эса фойдасиздир.

С) Мумкин, лекин бошқа фирмалар билан бир хил булмаган шароитга тушиб қоладиган бўлгандан кейин, кўзда тутилаётган корхоналар жамоаси бу йўлдан боришмайди;

Д) Бекор қила олмайди, чунки солиқнинг функциялари фақат давлат бюджетини шакллантиришдан иборат эмас.

23. Жаҳон савдосида товарлар биржасининг роли нимадан иборат?

А) Улар асосий жаҳон товар оборотини таъминлайди.

В) Биржалар муҳим жаҳон товарлари мувозанат нархини белгилаб беради.

С) Биржалар жаҳон иқтисодиётининг энг самарали сектор (бўлим)ларига пулларнинг оқишини таъминлайди.

Д) Биржалар жаҳон савдосидаги ҳар хил бозорларнинг аҳволи ва ривожланиши ҳақида маълумотлар тақдим этади.

24. Фирмада ишлаб чиқариш харажатлари...

А) иш ҳақлари, машиналар баҳоси, материаллар баҳоси, қопланма харажатлар

В) солиқлар, иш ҳақлари, амортизацион чегирмалар, тадбиркорлик даромади

С) кредит бўйича фоизлар, иш ҳақлари, фойдага солиқ, амортизацион чегирмалар

Д) командировка харажатлари, материаллар баҳоси, фойдага солиқ, даромад солиғи
...дан йиғилади.

25. Саноатнинг айрим тармоқларига камомад хомашедан фойдаланишга имтиёзли ҳуқуқ бериш тажрибаси куп нарсани ўз ичига олган жадаллаштирилган иқтисодий ўсишга олиб келди. Бу натижада...

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

... иқтисодий тизимини тавсифлайди.

26. Америка бизнеси оладиган даромаднинг қуни қисми...

- A) иш ҳақи
- B) рента ва фойза
- C) фойда
- D) солиқ

...га тўғри келмоқда.

27. Давлат баъзи «жамият товарларини» (масалан, миллий муҳофизат) таъминлаш 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 кўрсатишни ёқтирмайди;

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

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

A) алоҳида корхоналарга ҳеч қандай алоқаси йўқ хусусий нафақа фондлари бор;

B) Нафақа фонди маблағлари тўла жамият эмас, балки хусусий шахслар томонидан истеъмол қилинади;

C) Фойдадан чегириб қолиш ишлаб чиқаришдан жуда катта маблағни ажратиб олади, бу эса иқтисодий томондан бефойдадир;

D) Нафақа фонди маблағларни фақат хусусий шахслар манфаати учун ташкил қилинади.

29. Агар мамлакат парламенти давлат бюджетини катта камомад билан тасдиқлаган бўлса, бу шуни билдирадики, ижтимоий истеъмол фондлари...

- A) қисқартирилади;
- B) ўсади;
- C) таъминланмайдиган пуллар эмиссияси ҳисобига молиялаштирилади;

D) юқори иқтисодий мақсадга мувофиқлик билан фойдаланила бошланади.

30. Давлат бюджетининг камомади мавжуд бўлади, агар...

- A) давлат харажатлари даромадларидан ортиқ бўлса;
- 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 ўрнатилган курслари бўйича.

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

- A) либерализация
- B) протекционизм
- C) монетаризм
- D) экспансионизм

... сиёсатига мисол бўлади.

33. Давлат савдо балансининг камомади мавжуд бўлади, агар...

A) у четга товарларни юқори нархларга сотиб, четдан паст нархларда сотиб олса;

B) у четдан товарларни юқори нархларда сотиб олиб, четга паст нархларга сотса;

C) у четга куп капитал қўйиб, у еқдан кам олиб кирса;

D) давлат харажатлари солиқ тушумларидан юқори бўлса.

34. Экологик мониторинг — бу...

- A) муҳитнинг аҳволини қузатиш;
- 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 ўсган бўлса, реал даромадларнинг ўзгаришини аниқланг:

- A) ўзгармади;
- B) кўтарилди;
- 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, товуқ ва қуйлар тобора кўпайиб бормоқда?
2. Нима учун Ўзбекистонда осмонупар иморатлар деярли қурилмайди?
3. Қандай қилиб товуқни 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. Дунёнинг 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 оилаңгизда;
 - сизнинг мактабңгизда;
 - 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. Иқтисодиетимизда 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 банкларида жамғармангиз (депозитларингиз) борми? Сиз пулларингизни бундай муассасаларга қўйганингиздан кейин улар билан нима рўй 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. Ўз пулларингизни харажат қилишда инфляцияни қай даражада ҳисобга оласиз? Инфляция пулдан нарх ўлчови сифатида ёки жамғарма воситаси сифатида фойдаланишга таъсир этадими?

Агар сиз нарх ўлчови ёки жамғарма воситаси сифатида расмий пулдан бошқа бирор нарсадан фойдаланган бўлсангиз, нега шундай қилганингизни изоҳлаб бERING.

4. Ҳозирги пайтдаги инфляция даражасига баҳо бера оласизми? Инфляциянинг нархга таъсир этиш механизмининг кўрсатинг. 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, кутилган даромадни эса кафолатланган дейиш мумкин?

8. Оилангиздаги узоқ фойдаланиладиган истеъмол

товарларининг баҳоси ҳозирги нархларда қандай? Ойлангизда қимматбаҳо қогозлар ва кучмас мулк борми? Ҳаётингиз сугурта қилинганми? Сизнинг моддий бойликларингиз вақт ўтиши билан ўзгариб турадими? Нега? Ўзгариш сабаблари қандай?

9. Сизнинг пулга бўлган шахсий талабингиз ўзингизнинг даромадингиз билан барқарор боғланганми? Нега?

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

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

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

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

14. Муваффақиятли тадбиркорлик учун нима қатъий кафолат бўла олади?

Топишмоқлар

1. Адам Смит парадокси «Нима учун ҳаёт учун энг зарур ва усиз яшаб бўлмайдиган сув жуда ҳам паст нархда бўлгани ҳолда мутлақо кераксиз бўлган олма-лар жуда ҳам юқори нархларга эга».

2. Нима учун собиқ Иттифокда хонадонлар ичига яхши қаралгани ҳолда, уйларнинг ташқи кўриниши ҳақида ҳеч ким қайғурмаган?

3. Бир вақтлар Амстердамда шундай лойиҳа кенг муҳокама қилинган эдики, унга кўра 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 кўп харажат талаб қилмайди. Шундай қилиб, кўплаб шаҳар муаммоларининг ҳал қилиш мумкин бўларди, шаҳарликлар ҳам ман-

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

4. Нима учун навбат кутишда кексалар кўпроқ, ёшлар эса жуда ҳам кам турадилар?

5. Ҳамдўстлик мамлакатларининг кўплаб шаҳарларида жамоат транспорти бепул бўлди. Нима учун йўловчилар сони амалда узгармади? «Бепул» жамоат транспортига ким пул тулайди.

6. Нима учун ҳамдўстлик мамлакатларидаги банклар қарз (ссуда) беришда воситачилик фаолият билан шуғулланиб, кўпроқ фойда оладиган ва катта процентлар тулашга рози бўладиган тижоратчи тузилмалардан кўра давлат корхоналарини афзал кўрадилар.

7. Нима учун Европа магазинларида норасмий ишлаб чиқарилган ва етакчи фирмалар маркаси билан сотилаётган қалбаки товарлар савдоси туфайли, у ерда ишсизлар сони ортади?

8. Нима учун қора икра нархи пасаймоқда, ахир, мутахассисларнинг тасдиқлашича, Каспий денгизи ҳавзаларидаги икра заҳираси 5—10 йилга етади, ҳолос?

9. 1992—1993 йилларда баъзи китоб магазинлари кўплаб китобларни (100 ва ундан ортиқ нусхада) чакана нархдан юқори баҳоларда сотганликларини нима билан тушунтириб берасиз?

10. Нима учун 1992 йилдан бошлаб ҳамдўстлик мамлакатларида картошка экиш кўпайиб 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 ўхшаб кўринади?

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

14. Нега баъзи ҳамдўстлик 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 кун роппа-роса соат 18.30 да ҳамма магазинлар ёпилади. Шанба кунлари бундан ҳам эртароқ соат 13.00 да беркитилади. Бу харидорларга ноқулайлик туғдиради. Ҳамма магазинларнинг бир вақтда беркитилиш ҳолатини ўзгартиришга бўлган уринишлар зое кетди. Бундай мантиқсизликка ўхшаб кўринган ҳолатни қандай тушунтириш мумкин: ахир магазинларнинг узоқ муддат, масалан кечаю-кундуз очиқ бўлиши харидорга ҳам, сотувчига ҳам фойдали эмасми?

ЕЧИМЛАР, ЕЧИШ ЙЎЛЛАРИ ЁКИ ЖАВОБЛАР

I 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) жамгарма воситаси; в) нарх улчови.

53. Тавсия қилинган мисолларни умумлаштирувчи иқтисодиёт таърифини айтишга ҳаракат қилинг: Асосий нарсани: чекланган ресурслар дунёсида танлаш муаммосини эсдан чиқарманг.

54. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги нима? Бунни икки тур маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхона мисолида кўрайлик. Бу чизик шундай (q, p) нуқталардан ташкил топган буладик, бу ерда корхона шу икки маҳсулотни ишлаб чиқаришга ажратган ҳамма маблағларини (ресурсларини) сарфлаганда бир тур маҳсулотдан p дона иккинчи тур маҳсулотдан q дона ишлаб чиқаради.

«С» нуқтадан «Н» нуқтага кўчиш, ресурсларнинг тулиқсиз бандлиги томонга кўчишини билдиради. Тулиқ бандлик ҳолатига маҳсулотларнинг бирорчасини ёки иккаласини ҳам кўпроқ ишлаб чиқариш билан қайтиш мумкин. «М» нуқта берилган ишлаб чиқариш ресурслари хажми (қулами)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 ўзгаришга, қулай ва ноқулай иқтисодий ўзгаришга, қулай ва ноқулай иқтисодий ҳолатлар ва бошқаларга таъсирини куриб чиқинг.

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

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

59. Замонавий пулларнинг ҳақиқий қадр-қиймати олтин билан таъминланганлик эмас, балки узларининг функцияларини бажариш қобилияти билан аниқланади.

60. А 61. Д 62. В 63. С 64. В 65. Д 66. С 67. С 68. Д 69. В 70. В 71. С 72. Д 73. С 74. Д

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

Буйига: 1) тармоқ.

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

Буйига: 2) макроиктисодиёт; 3) тармоқ; 4) бартер; 5) дукон; 6) динор.

2 - б о б

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

48. Чунки, бу тармоқларнинг 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 уз эгалари томонидан бошқариши 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 бўлганда) мувозанатлашган нархларнинг юқорироқ даражага эришишига (P_1 дан юқори) олиб келади.

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

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

56. Бу савол тақсимлаш соҳасининг хилма-хиллиги нуқтаи назаридан қаралсин.

57. 1. Бозорни савдо нуқтаси тушунчасига алмаштириш мумкин эмас. Бозор — ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчилар орасидаги нархларнинг «ўз-ўзидан юзага келадиган тартиби» асосида марказлашмаган ҳолда шаклланадиган ўзаро алоқаларининг ўзига хос шакли (куриниши).

2. Бирорта мутахассис меҳнатига талабнинг камайиши мос товарларни ишлаб чиқариш қисқариб, капиталнинг бошқа соҳаларига оғиб кетишини билдиради.

3. Товар ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар; капитал нозу-неъматларни сотувчилар ва харидорлар; кредиторлар (кредит берувчилар) ва қарздорлар; ёлловчи ва ёлланма ишчилар ва ҳоказолар.

58. 1 — марксистик мактаб; 2 — неоклассик; а) қиймат меҳнат билан ва фақат меҳнат билан яратилади (К. Маркс); қиймат (нарх)га меҳнатсиз яратилган товар ҳам эга бўлиши мумкин (неоклассиклар); б) товар қийматини яратишда асосий роль ишлаб чиқаришга мансуб, айирбошлаш доираси эса — иккаламчи, унда ишлаб чиқаришда яратилган қиймат фақат номоен бўлади (марксистик нуқтаи назар); в) товарнинг қийматини аниқлашда айирбошлаш доираси ҳал қилувчи роль уйнайди (неоклассиклар); г) биринчи қонунда ноёблик қонуни умуман эътиборга олинмайди; иккинчисида — товар, меҳнат билан яратилган ёки яратилмаган бўлишидан қатъий назар, фақат чекланган миқдорда мавжуд бўлган нозу-неъмат бўлиши мумкин; д) неоклассик мактабда талабнинг ижтимоий зўрлиги товарнинг қийматини шакллантиради; марксистик таърифда товар қийматини шакллантирувчи бундай омил ижтимоий ишлаб чиқариш ҳисобланади.

59. С 60. Д 61. А 62. С 64. А 65. С 66. В 67. С 68. В 69. Д 70. Д 71. Д 72. В

74. Бойларда талаб чизиги тикроқ бўлади.

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

рингизда эмас. Сиз ўз товарингиз нархини бироз пасайтириб, унни кўпроқ миқдорда сотишингиз мумкин, лекин товарингиз нархини бозор нархидан юқорироққа кўтарсангиз ҳеч нарсани сота олмайсиз.

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

Бўйига: 1) рақобат; 5) бартер.

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

Бўйига: 1) бартер; 6) бизнес.

3 - б о б

30. Албатта, одамларнинг тутулишидан мавжуд бўлган меҳнат қилишга қобилияти, имконияти унинг шахсий, индивидуал мулк объекти ҳисобланади; йўқ, масалан масжид мулк лекин битта шахсники эмас; Оиланинг ҳамма аъзолари биргаликда тенг еки улушли асосда оила мулкига эгалик қиладилар; мамлакат миллий бойлигининг бир қисмига халқ мулкдор сифатида иштирок этади.

31. Йўқ албатта, масалан, осмон, юлдузлар, қуёш ҳеч кимники эмас ва мулк ҳисобланмайди; у албатта кимникидир бўлиши керак.

32. Мулк шакллари деб аввало шу мулкнинг эгаси ким эканлиги билан белгиланадиган турларига айтилади. Мулк шакли турли хил мулк объектларини табиатнинг қандайдир битта, ягона умумий субъектига — одамга, оилага, гуруҳга, жамоага ва шу кабиларга тегишли эканлигини англатади; Масалан: шахсий, оилавий, гуруҳий, жамоа, территориал, халқ мулки шакллари. Баъзан мулк шакллари икки турга — хусусий ва давлат мулки шаклига ажратилади, бу уларни урганишни осонлаштиради, амалиётда эътибор топган, 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 эътиёжни.

35. Эгалик қилиш — объекти ҳуқуқий жиҳатдан муайян субъектга тегишли эканлигини ифодаловчи биринчи бошланғич мулк муносабати шаклидир; бошқариш мулк объекти ва субъекти уртасидаги муносабатларни амалга оширишнинг ашевий, аниқ усули бўлиб, субъект мулк объектини бошқариш ҳуқуқига эга бўлади; фойдаланиш-мулк объектини белгиланган мақсадга фойдаланувчининг ихтиери ва хоҳишига мос равишда қўлданни англатади, қурилиб 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 еки катта қисmini ўз 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 ғамхўрлик қилиши ва таваккалчилик ташвишларини оладики амалда ишчилар уни эксплуатация қилган бўлади.

40. Мулкка эгаллик — бу мулкдорнинг бутун бир ҳуқуқлари мажмуасидир.

41. «Кенгайтирилган тартиб»га (Ф. Хайтек) асосланган хусусий мулкчилик институти айирбошлаш ва меҳнатнинг ижтимоий кенгайтишини кучайтириб, пировард натижада ишлаб чиқариш барча омиллари ривожланишининг юксалишига хизмат қилади.

49. Ўзининг шахсий манфаатларини кўзлаб маҳсулот ишлаб чиқарувчи, фақат жамиятга керакли маҳсулотларни ишлаб чиқаради, шу билан у жамиятнинг равнақ топишига ёрдам беради. Ижтимоий деб ном олувчи мулкчилик амалда дефицит иқтисодиётига олиб келади, унда барча истеъмолчилар арзимаган миқдордаги маҳсулотларга бир-бирлари билан рақобатлашадилар. Бу вазият оммавий ҳасадгўйлик, газабланганлик ва адоват муҳитининг яратилишига ёрдам беради.

50. 1. Иқтисодий эркинлик шароитида хусусий мулкчилик ҳал қилувчи вазифани бажаради, сабаби у санаб утилган барча бугунлар (элементлар)нинг асосини ташкил қилади.

2. «Аралаш иқтисодиёт» юритаётган мамлакатларда давлат мулкчилиги ҳал қилувчи рол ўйнайди ва «табiiй 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) иена;

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 йуқлигидан фойдаланади, бу унга меҳнат ҳақиға керакли сарф-харажатни пасайтириш имконини беради.

47. Сиз таклифни қабул қилганингизда йуқотишга тугри келадиган имкониятларни ҳисобға 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 танишини 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 сўмга.

52. 2250 сўм; 27000 сўм; 72000 сўм.

53. $D=NM$, $\Phi=(M-1-r) \cdot N$

54. $K+(1+r) \cdot N$ сўм.

55. $\frac{100+S}{100}$ марта

56. 60%

57. $X^{\text{эл}} = \frac{100 \cdot S}{r}$

58. 11

60. $X^{\text{эл}} = 40 \cdot (1-r)$

62. 930 сўм ва 40 сўм

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. сўм

72. C

74. B

75. A

79. Энига: 2) акция; 3) ширкат; 4) касса; 5) ассигнование;

Буйига: 1) тadbиркор.

80. Энига: 1) акция; 2) капитал; 3) акция; 4) бизнес; 5) шохобча;

6) рентабеллик; 7) бюджет; 8) ширкат;

Буйига: 1) акционер.

5 - бoб

36. Бу саволга жавоб беришда шу нарсага эътиборга олини зарурки, қатор сабабларга кура ҳамма вақт ҳам инсон ушунча рақибонал ҳолда тутавермайди.

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

38. С

39. С

40. С

41. В

42. С

43. Бизнинг бозорда фаолият курсатаётган менежер яна кун хислатларга эга бўлиши керак, масалан:

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

2) урганилаётган иш қондаларидан ихтиёрий чекланишларга қаттиқ талабчан бўлиши;

3) бизнесга сезиларли зарар келтирадиган хатоларни камайтира бориши.

44. Ҳамма нарса вақт давомида ўзгариб тургани каби, хусусан идеал менежер эгаллаши керак бўлган фазилатлар мажмуаси ҳам ўзгаради.

Мумкин бўлган жавоблардан биттаси:

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

2) Йўқ.

3) Бозор иқтисодиётига утиш даврининг узига хос хусусиятларини билишлик.

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

51. Масалан:

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

2) мавжуд имкониятлардан келиб чиқиб реал план тузиш, план бажарилишига алоқадор ходимларни тўғри танлаш, уларга вазифаларни тўғри 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 бўлади. Агар зарур бўлса, ечимга ўзгаришлар киритади. Сабаби, масаланинг умумий моҳияти бошқаларга нисбатан раҳбарга қўй-

роқ аён. Лекин масаланинг айрим жиҳатларини, ушбу йуналиш мутахассиси яхши тунунади, шунинг учун унинг фикрини эшитмоқ ва ҳисобга олмақ зарур.

56. Энгга: 1) статистика; 3) менежеризм;

Бўйига: 2) таннарх; 4) эксперт; 5) имиж;

57. Энгга: 1) мақсад; 2) режа; 3) таннарх; 4) менежмент; 5) режалаштириш; 6) календарь; 7) бонқарув;

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 маблағлар (сўмларда)	800000	капитал	2500000
2. Асбоб-ускуна ва дастгоҳларга сарфланган пуллар (сўмларда)	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 ^д сўм/ дона	Х ^д сўм	х ^с сўм/ дона	Х ^с сўм	х ^у сўм/ дона	Х ^у 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:

$$\begin{aligned}
X_1^A &= x_1^A \cdot N_1 = 7500; D_1 = H_1 \cdot N_1 = 80 \cdot 500 = 40000; \\
X_1^Y &= D_1 - \Phi_1 = 40000 - 10000 = 30000; \\
x_1^Y &= X_1^Y : N_1 = 30000 : 500 = 60; \\
x_1^Y &= X_1^Y - X_1^A = 30000 - 7500 = 22500; \\
x_1^Y &= X_1^Y : N_1 = 22500 : 500 = 45; \\
x_2^Y &= H_2 - \Phi_2 = 90 - 25 = 65; \\
x_3^Y &= H_3 - \Phi_3 = 100 - 30 = 70.
\end{aligned}$$

Масала шартига кўра, доимий ва уртача 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 тўлдиришимиз 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	N дона	Д сум	x^L сум/ дона	X^L 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 бўламиз:

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

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

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

ва

$$x_2^L = \frac{X_2^L}{N_2} = \frac{X_1^L}{\frac{100+r}{100} \cdot N_1} = \frac{100}{10+r} \cdot x_1^L$$

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

$$x_1^L + x_1^y = S$$

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

$$\frac{100+r}{100} \cdot x_2^L + \frac{100}{100+1} \cdot x_2^y = S$$

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

Бу системадан уртача доимий ва уртача узгарувчан харажатлар топилади.

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

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

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

56. Ечилиши. Масала шартига кура,

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

$$N_2 = ((100-s)/100) \cdot N_1, X_1^u = X_2^u$$

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

$$D_2/L_1 = \frac{100-S}{100} \cdot \frac{N_2}{N_1} = \frac{100-S}{100-1}$$

Жавоб: $\frac{100-S}{100-1}$

57. Жавоб:

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

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

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

71.

Актив			Пассив		
№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма	№№	Хужалик маблағлари уларнинг жойланиши	Сумма
1.	Асосий воситалар	2000000	1.	Капитал	4500000
2.	Тугалланмаган ишлаб чиқариш	1500000	2.	Банкларнинг узоқ муддатли кредитлари	2000000
3.	Ишлаб чиқариш захиралари	2500000	3.	Банкларнинг қисқа муддатли кредитлари	1500000
4.	Ҳисоб-китобдаги 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.	Заҳиралар	1600000	3.	Банкларнинг узоқ муддатли кредитлари	1000000
	Баланс	9500000		Баланс	9500000

82. Энига: 1) баланс; 2) сальдо; 3) опцион; 4) норма; 5) ажио; 6) реклама; 7) амортизация; 8) ярмарка;

Буйига: 1) бухгалтер; 9) ордер; 10) рента; 11) апорт; 12) такса; 13) револьвер.

83. Энига: 1) банк; 2) гаров; 3) бухгалтерия; 4) сальдо; 5) субсидия; 6) буюртма;

Буйига: 7) кредит.

7 - б о б

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

31. Масалан:

Раҳбарлик усули	Яхши томонлари	Ёмон томонлари
1. Авторитар, яъни яққоқимиятчилик	1) Кўрсатма аниқ ва тез бажарилиши 2) Баъзи қўтилмаган ҳолатларда, масалан, енгин 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) Қўғозбозликка урганиб қолиш 2) Ўта хавфли

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

32. Бу саволлар рўйхатининг 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 тайерловчи) учун берилиши мумкин бўлган саволлар рўйхатини келтирдик.

1) Мактабдаги ўқиш даврида меҳнат дарсида дурадгорчиликни ургатишганми?

2) Қандай дурадгорчилик асбобларидан фойдалана оласиз?

3) Қандай елимларни биласиз, уларни ишлатганмисиз?

4) Ёғочларнинг қандай турлари бор ва улар асосан қандай буюмлар тайерлашга ишлатилади?

5) Ёнгоқ дарахти ёғочидан шкаф қилган маъқулми ёки стулми, тутданчи, урикданчи?

6) Нима учун сиз айтишга шай бўлган фирмани танладингиз?

7) Оилавий аҳволингиз: болаларингиз нечта, ёшлари қанақа, турмуш ўртоғингиз 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 жihatлари ҳам бордир, лекин бизнинг жамиятимиз бундай даврларни бошидан кечирди ва у яхши натижаларга олиб келмаслигига ишонч ҳосил қилдик.

59. Тупланган баллар йиғиндиси қанча куп булса, сизнинг таваккалчиликка мойиллигингиз шунча юқори булади.

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

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

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

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

8 - б о б

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

$$H = T + \Phi + X_1 = 500 + 100 + 100 = 700 \text{ сумга тушади.}$$

Чакана савдо фирмасига эса

$$H_1 = H + \Phi_1 + X_1 = 700 + 100 + 150 = 950 \text{ сумга тушади.}$$

Демак харидор товарни

$$H_2 = H_1 + \Phi_2 = 950 + 100 = 1050 \text{ сумдан сотиб олар экан.}$$

35. 700 сум. 36. 1250 сум. 39. Д 40. Д 41. Д 42. В 43. А.

52. Энига: 1) реклама; 2) стратегия; 3) жиҳозлаш;

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

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

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

9- б о б

42. «Соф» монополия ҳолида.

43. Қишлоқда сиз амалда монополист ҳолатида буласиз — маҳаллий сотувчилар сизга ўз товарларини сотиб қилишга ҳаракат қиладилар, шаҳарда эса куплаб харидорлар сизга рақобатчи булишадди.

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 ислохот даврида, гарчи бошқа бандлар ҳам аҳамиятли бўлсада, асрий анъаналар туфайли г) банди асосий аҳамиятга эга бўлади.

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

48. а) ва в) ҳолларда нисбатан.

52. а) ишлаб чиқариш миқёсидаги иқтисод, фаолиятнинг меъёрлашганлиги, назорат қилиш имконияти ва ш.к.

б) нархларнинг усиб кетиши, маълумотлардан фойдаланиш ҳуқуқининг бузилиши; янги технологияни жорий этишнинг секинлашиши ва ш.к.

53. 1-3. Амалда реал ҳаётда «монополия»нинг бозорда якка сотувчидек фаолият олиб бориш имконияти мавжуд эмас, чунки ҳамма вақт монополия товарлари урнини босувчи бошқа товарлар топилади.

54. 1. г) — соф монополия;

в) — дуополия;

а) — олигополия;

б) — монополистик рақобат.

2. Олигополия;

3. Олигополия;

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

56. Реал ҳаётда камдан-кам ҳолда абсолют нозластик талаб чизигига дуч келиш мумкин. «Соф» монополист уз баҳо сиёсатида истеъмолчининг унинг товари урнини босувчи бошқа товарларга талабгор бўлиши билан ҳам, аҳолининг тулов қобилиятига эга талабни 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

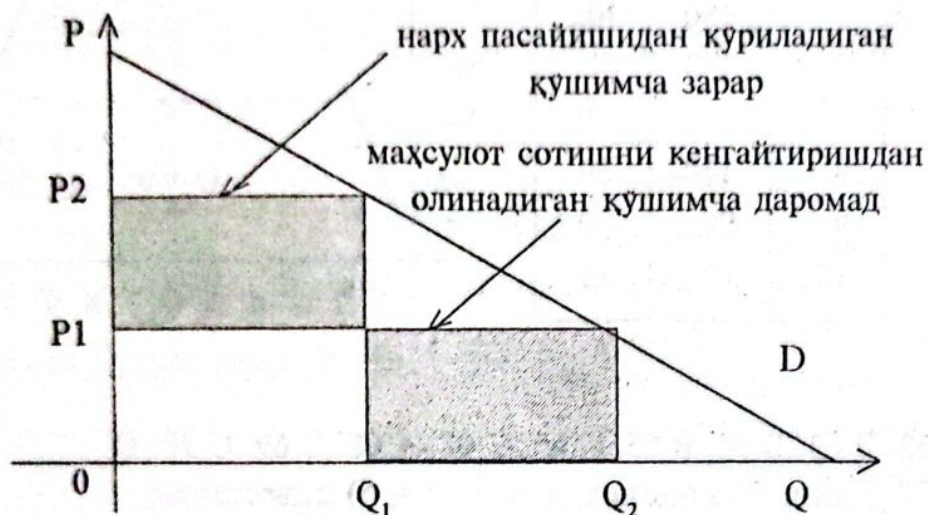
— ташкилий

— табиий

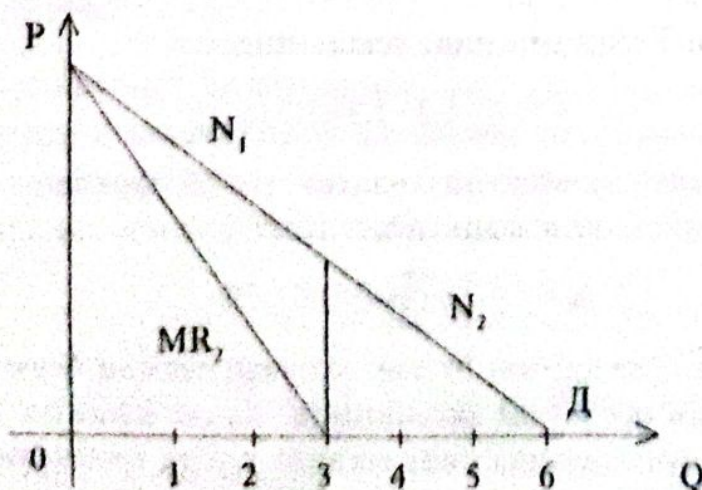
- моддий
- мавсумий ва ш.к. бўлиши мумкин.

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

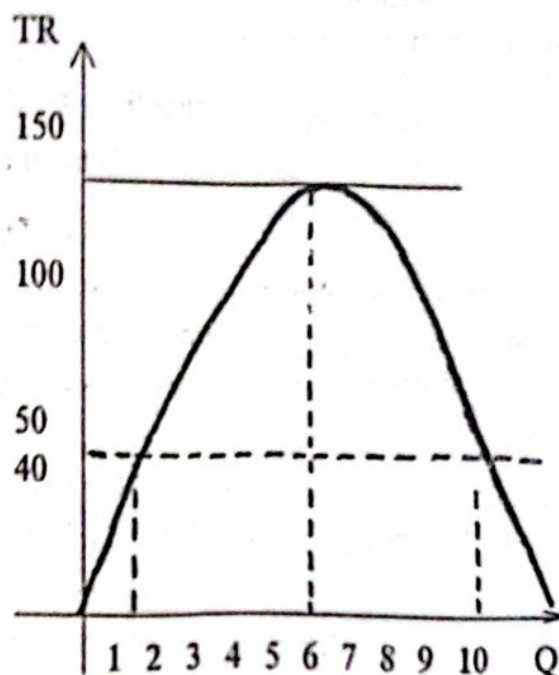
59.



60. Тугри чизик — MR_2 , у абцисса ўқини ОД кесманинг қоқ ўртасида 3 бирлик маҳсулот сотишда кесиб ўтади. Агар талаб чизиги тугри чизик бўлса, бу албатта юз беради. Бунинг изоҳини турли қисмда эластикликнинг турлича эканлигидан қидириш керак. N_1 қисмида талаб эластик, яъни нарх пасайганда TR ўсади; N_2 қисмда — 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;

Буйига: 1) корпорация; 2) инфляция.

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

Буйига: 2) кейнсчилар; 4) эмиссия; 6) сифати.

Ш Қ И С М

ОЛИМПИАДА МАСАЛАЛАРИ

9- синф

1. Ечилиши. 3 ойда нархнинг ўсиши индекси

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

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

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

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

3. Ечилиши. 1) Мувозанат нуқта, талаб ва таклиф қийматларини тенглаштириб топилади.

$$600 - 0,2 \cdot P = 300 + 0,4 \cdot P$$

$$300 = 0,6 \cdot P$$

$$P_0 = 500 \text{ сўм}; Q_0 = 500 \text{ дона}$$

2) Бозор монополаштирилиб олинган ҳолда, фойда купайтиришда фақат талаб чизиги ҳисобга олинади ҳолос. У ҳолда P ни талаб функцияси тенгламасидан ифодалаб олсак қуйидагини оламиз:

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

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

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

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

10-синф

1. Ечилиши. Одатдаги банк практикаси узгарувчан фойз ставкасини ҳисоблашдан иборат:

$$P = 400000 \cdot \left(1 + \frac{30}{300} \cdot 0,24 + \frac{60}{300} \cdot 0,36\right) = 438,4 \text{ минг сўм}$$

2. Ечилиши. 1) Мувозанат булганда: $Q_d = Q_s$, демак,

$$110 - P = 2 \cdot P - 50, \text{ бу ердан } P_0 = 53,3; Q_0 = 56,7$$

2) Булди:

$$110 - P = 2 \cdot \frac{10}{12} \cdot P - 50,$$

бу ердан $P_1 = 60; Q_1 = 50$.

3. Ечилиши. P билан нархни, Q билан эса талаб миқдорини белгилаймиз. У ҳолда таклиф томонидан чекланишлар йуқлиги фойда $P \cdot Q$ га тенг бўлади.

Талабнинг эгилувчанлиги қуйидагига тенг:

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

Бизга маълумки $\frac{\Delta P}{P} = -0,1$. Фойда динамикаси қуйидаги тенгла-

мани тузишга имкон беради:

$$0,9 \cdot P \cdot (Q + \Delta Q) = 0,945 \cdot P \cdot Q$$

Бу ердан $\frac{\Delta Q}{Q} = 0,05$ ва $Ed = 0,5$ ни топамиз.

11-синф

1. Ечилиши. Ҳа, мумкин, агар бу интервалда таклиф чегараланмаган бўлса. Масала шартига кўра 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 нима ни назарда тутган? Ҳозирги пайтда инсон эҳтиёжини турли даражаси деб аталувчи тушунчани эътиборга олган: олмослар ҳаёт кечириш учун кераксиз, лекин улар нуфузли товарлар деб аталувчи нарсаларнинг типик вакилидир. Шу маънода у баъзи одамлар учун ута кераклидир.

Олмослар ноёб ва аниқлашимизча керакли нарсаси. 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 захираси билан таққосланиши мумкин.

Иккинчидан, олинган қўшимча фойдалилик товар нархининг урнини тўлдиради. Акс ҳолда уни сотиб олишмас эди. Катта ҳажмдаги сув бирлигининг истеъмол қилиниши унинг пировард фойдалилигини пасайтириб юборади. 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 қўриқилган.

3. Бирор ҳафтадан кейин шаҳарда сариқ, кук, қизил ва бошқа рангли велосипедлар пайдо бўлиб, оқ велосипедлар кескин камайиб кетади, яъни ҳар ким оқ велосипедни бошқа рангга бўяб олади.

4. Қарияларнинг бирлик вақти билан ёшларнинг ушандай бирлик вақти турлича баҳоланади. Қарияларнинг кўпчилиги нафақада бўлгани туфайли навбат кутинида деярли ҳеч нарса йўқотмайди, ёшлар эса шу вақт ичида навбатда туришдан олинган фойдадан кўпроқ даромад оладилар.

5. Жавоб оддий, лекин талаб қонунининг бузилгандек кўринганига эътибор беринч керак: нарх пасайди (ноль бўлиб қолди), талаб миқдори эса ўзгармади.

Иқтисодий тушунчалар: талаб ва таклиф; арзон товар ва хизматларга ноэластик талаб.

Маълумки, ҳамдўстлик мамлакатлари жамоат транспорти нархи жуда паст бўлиб, ҳатто у харажатларни қопламас ҳам эди. Иқтисодчилар жамоат транспорти дотацияли эди дейишади. Бундай нархларда у ҳамма учун эришиладиган эди, демакки, нархнинг пасайиши талаб миқдорини ошира олмайди.

Жамоат транспорти учун йўловчининг ўзи, лекин солиқ туловчи сифатида ҳақ тулайди. Агар транспортга корхоналар ҳақ туласа, 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 бўлган 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 бўлиши мумкин.

Жамоат транспорти нархини қандай чегарагача оширса бўлади? Жамоат транспортдан фойдаланишнинг ялпи харажатлари бошқа турдаги ҳаракат воситалари харажатларига етгунча ошириш мумкин.

Нархлари ўртача пасайганда ҳам истеъмол амалда ўзгармайдиган товарлар ва хизмат турларига мисол келтиринг (гугурт, туз, картошка, жарроҳлик хизмати, саргарош хизмати, дафтар). Бу товарларга талаб миқдори ўзгармас бўладиган шароитларни баён қилишда хушёр бўлинг. Бу товар ва хизматларнинг ўрнини босувчилар кам эканлигига эътибор беринг.

6. Ҳамма ган кафолат гаровда. Гаров сифатида давлат корхоналарида ҳозирча ортиги билан бўлган, асосан савдога йўналтирилган хусусий корхоналарда эса ҳали етарли бўлмаган мулк қатнашади.

7. Иқтисодий тушунчаси — талаб ва таклиф.

«Қалбаки» товарлар сотишнинг кўпайиши етакчи фирмаларнинг худди шундай «ҳақиқий» товарларига талабнинг пасайишига олиб

келади. Демак, Европада ишлаб чиқарилган «ҳақиқий» товарларнинг сотилиши камайд, натижада ишчи кучига талаб тушиб кетади. Агар Европада ишсизлик бор бўлса, у куриб утилган омил ҳисобига ўсади.

«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, ресурсларнинг чекланганлиги.

Мантиқсизлик шундан иборатки, қора икра захирасининг камайиши хавфи билан талаб ва таклиф нархи ошишига олиб келиши керак. Равшанки, бу ерда рублдаги чакана нархлар эмас, жаҳон бозоридаги долларлар ҳисобланган улгуржи нархлар назарда тутилган.

Нархлар ортиши керак эди, лекин улар камайди, чунки бозор структураси узгарди. Илгари собиқ Иттифоқ ва Эрон уртасидаги битим билан тартибга солинган ва бу давлатларнинг ҳужалик тизимлари томонидан қатъий бошқарилган бозор мавжуд эди. Бу эса нархларни дуруст даражада ушлаб туриш имконини беради. Ҳозирда Каспий бўйида бешта мамлакат Россия, Эрон, Озарбайжон, Туркменистон ва Қозоғистон бор. Уларнинг купиди ҳозирча бозор шаклланимаган. Қора икрани контрабанда қилиш ривожланган. Бирорта ижро этиладиган битим ҳақида гап йўқ.

Натижада икрага узгармас талаб бўлгани ҳолда таклиф ортиб кетди ва нархлар пасайди.

9. Жавоб: 1992 йилга келиб ўзига хос бўлган икки секторли китоб бозори вужудга келди. Бир томондан китоблар давлат магазинларида сотилса, иккинчи томондан улар турли хил майда «ёйма» дукончаларида сотила бошлади. «ёйма» дукончаларда нарх давлат магазинларидагидан юқорироқ.

Майда дукон эгалари китобларни бевосита уларнинг асосий «илдизи» бўлган типография ва нашриётлардан, ёки ортиқча талаб қўйиб ҳақ тулашга рози бўлиб давлат магазинларидан сотиб олганлар. Шундай қилиб магазин сотувчилари кузатувчан ва уddaбурон 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 чўчқалар, товуқлар ва бошқаларни боқиш учун картошкадан фойдаланила бошланди.

11. Жавоб равшан. Кўпинча шимолий мамлакатларда тропик меваларни келтириш учун дотация жорий қилинган. Бу нарса қуйида иккита сабаб туфайли мумкин бўлди.

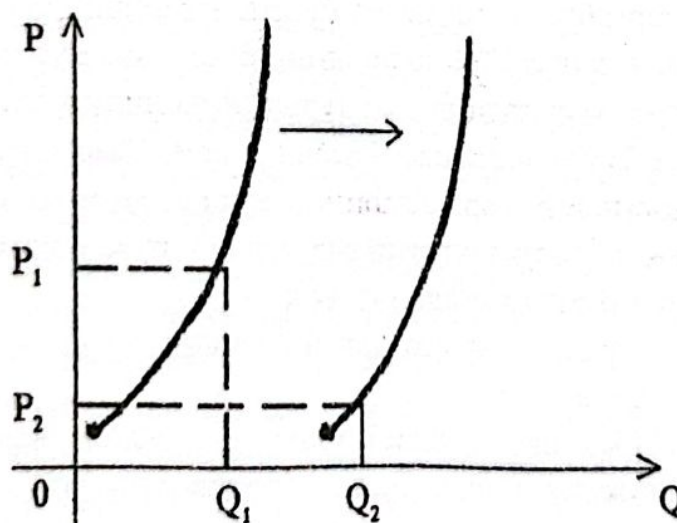
Биринчидан, жануб меваларини ишлаб чиқариш ва денгиз орқали ташини харажатлари унчалик юқори эмас.

Иккинчидан, шимолий мамлакатлар, шу жумладан Финляндия, аҳоли жон бошига юқори яшн миллий маҳсулот ва юқори солиқ даражасига эга бўлган бой давлатлар ҳисобланади.

12. Жавоб. Ҳаммаси равшан. Узинг тулаганинг доимо қиммат, ким томонидандир, айниқса давлат томонидан тулангани нафақат бепул кўринади, балки биз учун шундай бўлади ҳам. Солиқ машаққатлари ҳисобга кирмайди, чунки барибир солиқ туланаверади, унинг маҳсулидан фойдаланганда эса — бу текинга ухшаб кўринади.

13. Жавоб зарар билан фойданинг солиштирилишига, ҳукумат ва давлатнинг умуман таққосланишига, талаб ва таклиф чизиқларидан фойдаланишга асосланган.

Божнинг камайиши импорт қилинаётган товарларнинг таклифи ортишига, яъни таклиф чизигининг ўнга силжишига олиб келади, шунингдек сотиш ҳажмини ўсиши ва нархларнинг камайишига сабаб бўлади.



Уч ҳолда фойда чиқимлардан юқори бўлади: Биринчидан, ҳукуматнинг бож ставкаларини камайитиришдан кўрадиган зарар ўрнини бож ҳажмини ортиши босиши мумкин;

Иккинчидан, биринчиси бажарилмаган тақдирда ҳам, саноат аҳамиятга молик импорт товарларни сотиш ҳажмининг ортиши ишлаб чиқаришни жонлаштириши мумкин, бунинг ҳисобига ҳукумат божни камайитиришдан кўрилган зарарни қоплаб олади;

Учинчидан, ҳатто биринчи ва иккинчиси бажарилмай бюджет зарар курган тақдирда ҳам, давлат кейинчалик самара бериши мумкин булган рақобат даражасининг ортиши туфайли, умуман олганда зарар курмаслиги мумкин.

14. Жавоб бир суз билан айтганда — инфляция тушунчаси билан изоҳланади. Амалдаги инфляция кутилган ва бюджетда кузда тутилган даражасидан шунчалик катта булиб кетдики, солиқларнинг номинал қиймати ишлаб чиқаришнинг пасайишидан ҳам, солиқ туламасдан ҳам курилган зарарни қоплаб юборади.

ТАВСИЯ ҚИЛИНАДИГАН АДАБИЁТЛАР

1. *И. А. Каримов. Ўзбекистон келажаги буюк давлат. Тошкент 1992*
2. *И. А. Каримов. Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли. Тошкент 1992*
3. *И. А. Каримов. Ўзбекистон — бозор муносабатларига утишнинг узига хос йўли. Тошкент, «Ўзбекистон», 1993*
4. *И. А. Каримов. Юксак малакали мутахассислар тараққиёт омили. Тошкент, «Ўзбекистон», 1995*
5. *И. А. Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Тошкент, «Ўзбекистон», 1995*
6. *И. А. Каримов. Ўзбекистон миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, мафкура. 4 томлик. Тошкент, «Ўзбекистон», 1996*
7. *Н. Бекназов, Ю. Йўлдашев, Ю. Юсупов, И. Путаг, Т. Абдуллахонов. Бозор иқтисодиёти назарияси. «Университет», 1993*
8. *Кэмпбелл Р. Макконел, Стэнли Л. Брю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Таллин 1993*
9. *А. В. Мунтян, И. М. Оконникова, Е. А. Пантелеева. Начало экономики: Микроэкономика, макроэкономика. В 2т.: Ижевск, «Странник», 1994*
10. *П. Носиров, Ш. Абдуллаева. Бозор иқтисодиёти асослари. Тошкент, «Ўзбекистон», 1994*
11. *Роберт Хизрич, Майкл Питерс. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. В 5т.: Пер. с англ. Москва. «Прогресс-Универс», 1992.*
12. *П. Самуэльсон «Экономика». В 2т.: Пер. с англ. М., МГП «АЛГОН»: ВНИИСИ, 1992*
13. *С. Фишер, Р. Дорнбушш, Р. Шмаленз. Экономика.: Пер с англ. Москва, «Дело Лтд», 1995*
14. *В. А. Чжен. Основы приватизации. Тошкент, ИПК «Шарқ», 1996*
15. *Эргашвой Сариқов, Машрабжон Маматов. «Иқтисодиёт ва ҳисобот» журнали 7 номер 48-49 бетлар. Тошкент шаҳри 1996*
16. *Эргашвой Сариқов, Машрабжон Маматов. Бозор муносабатларида талаб ва таклиф қонуни. Академик С. Х. Сирожиддинов хотирасига бағишланган конференциянинг мақолалар тўплами. Қибрай 1996*
17. *Эргашвой Сариқов, Машрабжон 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 Мамамов.* 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. Шарифхожаев.* Иқтисодиёт назарияси. Тошкент, «Меҳнат», 1995

21. *А. Улмасов, Н. Тухлиев.* Бозор иқтисодиёти. Тошкент, «Қомуслар бош таҳририяти», 1991

22. *Ж. Жалолов.* Бозор иқтисодиёти: туркия моделининг сирри. Тошкент, «Адолат», 1994

23. *Н. Тухлиев.* Ўзбекистон иқтисодиёти. Тошкент, «Ўқитувчи», 1994

24. *Н. Тухлиев, А. Улмасов.* Ипбилармонлар лугати. Тошкент, «Қомуслар бош таҳририяти», 1993

М У Н Д А Р И Ж А

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 маблағлар, 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 йуллари ёки жавоблар	209
Тавсия қилинадиган адабиётлар	234

ЭРГАШВОЙ САРИҚОВ, МАШРАБЖОН МАМАТОВ
ИҚТИСОДИЁТ ВА БИЗНЕС АСОСЛАРИ

Амалий машғулотлар

«Шарқ» нашриёт-матбаа концернининг
Бош таҳририяти
Тошкент — 1997

Муҳаррир *Ҳ. Султонова*
Безакловчи рассом *М. Самойлов*
Бадий муҳаррир *М. Аъламов*
Техник муҳаррир *Д. Габдрахманова*
Мусахҳиҳ *З. Солиҳова*

Теришга 16.01.97 да берилди. Босишга рухсат этилди 07.02.97.
Бичими 84x108¹/₃₂. Таймс гарнитураси. Офсет босма. Шартли босма
табоғи 12,6. Нашриёт ҳисоб табоғи 11,7. Адади 480000 дона.

«Шарқ» нашриёт-матбаа концернининг босмахонаси,
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.

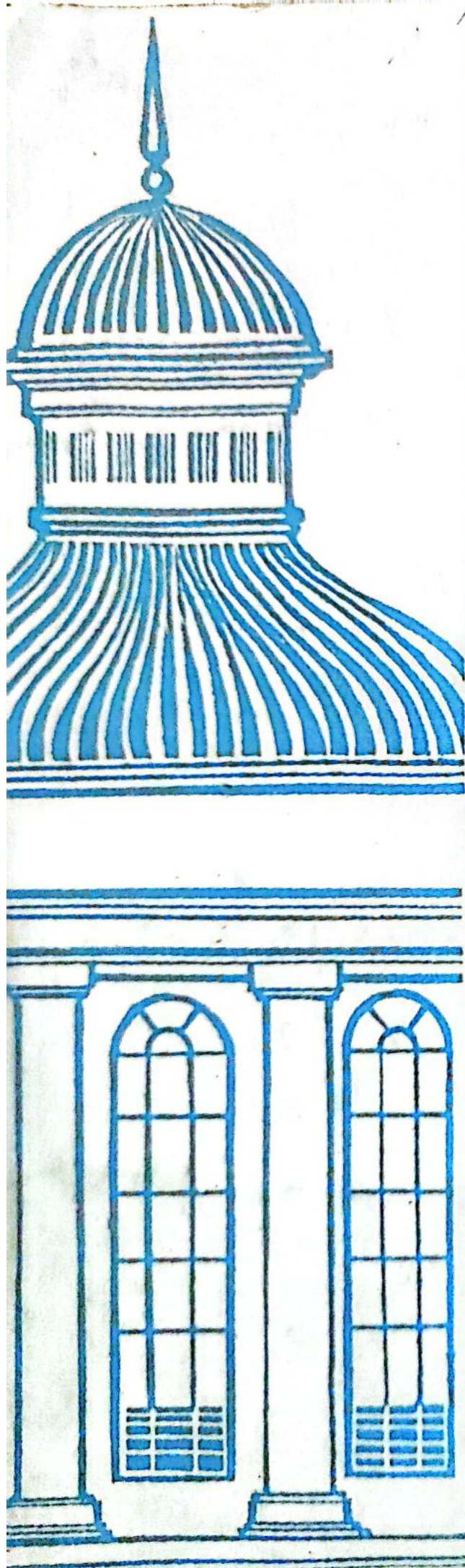
The collection can be used by pupils, students and teachers of upper classes of secondary schools, as well as liceis, gymnasi-ums, and high schools.

U 37

Иқтисодиёт ва бизнес асослари: Урта умумтаълим мактаблари, лицейлар, гимназиялар ўқувчилари учун ўқув қўлланмаси (Э. Сариқов, М. Маматов). — Т.: Шарқ, 1997. — 240 б.

1. Автордош.

ББК 65.050 я722



Менежмент

Маркетинг

**Мулк ва хусу-
сийлаштириш**

**Олимпиада
масалалари ва
тестлари**

Бизнесменлар

**Иқтисодий
ўйинлар**

