

Э. Сариков, Б. Хайдаров

ЭКОНОМИКАЛЫҚ БІЛІМ НЕГІЗДЕРІ

8

*Ўзбекистан Республикасы Халыққа білім беру министрлігі
жалпы орта білім беретін мектептердің 8 сыныбы
үшін оқулық ретінде ұсынған*

Төртінші басылым

Ташкент – 2019

Пікір білдірушілер:

- А.Н.Саггаров** – Республикалық білім орталығы «Экономикалық білім негіздері» пәнінің әдіскері;
Х. Т. Жуманов – Низами атындағы ТМПУ-дың «Экономикалық білім негіздері пәнін оқытудың әдістемесі» кафедрасының доценті.

Республикалық мақсатты кітап қоры қаржылары есебінен жалға беру үшін басылды.

© «**Huquq va Jamiyat**» ЖШҚ баспасы 2019

ISBN 978-9943-07-295-4

М А З М У Н Ы

Оқулықты пайдалану бойынша жалпы нұсқаулар.....5

I тарау. Экономикаға кіріспе

1-тақырып. Экономикамен танысу.....8

2-тақырып. Шектеулілік ділгірлігі..... 12

3- тақырып. Таңдау және оның баламалы құны..... 16

4- тақырып. Өндіріс және оның факторлары..... 20

5- тақырып. Еңбек бөлінісі және мамандану 24

6-тақырып. Экономикалық жүйелер..... 28

II тарауды қайталауға арналған сұрақтар мен тапсырмалар.....34

II тарау. Базар

7-тақырып. Айырбастау және ақша..... 38

8-тақырып. Базар және оның түрлері..... 42

9-тақырып. Базарлар мен бағалар..... 46

10-тақырып. Базар қатысушылары..... 50

II тарауды қайталауға арналған сұрақтар мен тапсырмалар..... 56

III тарау. Жанұя-үй шаруашылығының экономикасы

11-тақырып. Тұтынушылардың табыс көздері және қаражат түрлері.....60

12- тақырып. Меншік және жекешелендіру..... 64

13- тақырып. Табыс және байлық..... 68

14- тақырып. Жинақтау және қамсыздандыру..... 72

15- тақырып. Экономикалық шешім қабылдау..... 76

16- тақырып. Тұтынушылардың құқықтары мен мүмкіндіктері..... 80

III тарауды қайталауға арналған сұрақтар мен тапсырмалар..... 84

IV тарау. Сұраныс және ұсыныс

<i>17- тақырып.</i> Сұраныс және сұраныс заңы.....	88
<i>18- тақырып.</i> Сұранысқа әсер етуші басқа факторлар.....	92
<i>19- тақырып.</i> Ұсыныс және ұсыныс заңы.....	96
<i>20- тақырып.</i> Ұсынысқа әсер етуші басқа факторлар.....	100
<i>21- тақырып.</i> Тауардың базар бағасы	104
<i>22- тақырып.</i> Сұраныс пен ұсыныс заңдарына байланысты іс жүзіндік жаттығулар.....	108
<i>23- тақырып.</i> Сұраныс пен ұсыныс өзгеруінің базар бағасына әсері.....	110
<i>IV тарауды қайталауға арналған сұрақтар мен тапсырмалар.....</i>	<i>113</i>

V тарау. Бәсеке және базар экономикасы












<i>24- тақырып.</i> Бәсеке.....	116
<i>25- тақырып.</i> Монополия және монополияланған базарлар.....	120
<i>26- тақырып.</i> Базар экономикасы.....	124
<i>27- тақырып.</i> Өзбекстан базар экономикасы жолында.....	128
<i>V тарауды қайталауға арналған сұрақтар мен тапсырмалар.....</i>	<i>132</i>

VI тарау. Салық жүйесі

<i>28- тақырып.</i> Салықтар және олардың түрлері.....	136
<i>29- тақырып.</i> Салыққа тарту негіздері.....	140
<i>30- тақырып.</i> Салық төлеушілердің құқықтары мен міндеттері.....	144
<i>VI тарауды қайталауға арналған сұрақтар мен тапсырмалар.....</i>	<i>148</i>
Білімінді сынап көр.....	152

ОҚУЛЫҚТЫ ПАЙДАЛАНУ БОЙЫНША ЖАЛПЫ НҮСҚАУЛАР

Тақырыптарға тиісті материалдар төмендегі пункттерге бөлінген және оқулық беттерінде белгілі тәртіппен орналастырылған, ал кейбір пункттер арнайы белгімен көрсетілген:

1. Сабақтың реттік саны мен тақырыптың аты.
2. Сабақ тақырыбын түсіндіруде көмек беретін ділгірлік жағдайға байланысты көрнекі мәлімет, сурет, кесте, диаграмма, тағы басқалар.
3. Тақырыпқа тиісті, негізінен, үйде дайындалуға көзделген негізгі мәтін.
-  4. Оқушылардың белсенділігін арттыратын сұрақ және тапсырмалар.
-  5. Сабақ барысында қолданылатын тірек ұғымдардың сипатталуы.
-  6. Алған білімдерін тереңдету, қайталау және өзін-өзі тексеру үшін берілген сұрақтар.
-  7. Есеп-қисап жұмысын талап ететін іс-жүзіндік жұмыстар мен жаттығулар.
-  8. Іздену мен шағын зерттеу жүргізу үшін оқушыларға жеке-жеке берілетін дербес тапсырмала.
-  9. Дербес пікірлеу және топпен жұмыс істеу үшін қойылатын сұрақтар.
-  10. Тақырыптағы есте сақтау қажет болған өзекті идея және пікірлер.
-  11. Елімізге тән шығыстық құндылықтар, оларға тиісті сұрақтар мен тапсырмалар.
-  12. Тақырыпқа сай дүниетанымды кеңейтетін қосымша мәліметтер.
-  13. Баға белгілеулер.
-  14. Экономикалық ұғымдарды өзара байланыстыратын формулалар.
15. «Өзіндік жұмыс» айдарындағы қосымша материалдар.

Оқулықта Экономикалық білім негіздері 8-сынып оқулығында 30 тақырыпқа бөліп берілген. Әрбір тақырыпқа сай материалдарды сабақ барысында және үйде оқу керек.

Жаңа тақырыпты түсіндіруде, негізінен, жоғарыда аталған 2–5 пункт материалдарымен жұмыс істеу керек.

3-пункттегі берілген материалдарды, негізінен, үйде оқу және үйрену үшін пайдалану қажет.

Сабақты пысықтауды 6-пункттегі сұрақ және тапсырмалардың, 7-пункттегі жаттығулардың көмегімен орындаған мақұл.

8-пункттегі тапсырмалар шағын іздену мен зерттеу ретінде оқушыларға өз бетінше жұмыс істеуге арналған.

9–12 пункттегі сұрақтар, өзекті үзінділер мен құндылықтар өз бетінше бақылау жасау, білімдерін молайту, іс жүзінде қолдану және өзін-өзі тексеру мақсатында қолданылғаны жөн.

Оқушылардың назары 4-пункттегі тірек ұғымдар және 10-пункттегі тақырыптың өзекті үзінділеріне қаратылуы қажет.

Үйге тапсырма сабақта талқыланбаған 9–10 пункт сұрақтары мен тапсырмалары негізінде берілгені мақсатқа сәйкес болады.

Әр тараудың соңында берілген қайталауға арналған сұрақ және тапсырмалардан өтілгендерді өз бетінше қайталау мен аралық бақылау жұмыстарына дайындалу мақсатында пайдалануы ұсынылады. Берілген тест жұмыстары аралық бақылауды жүзеге асыру үшін тест дайындауға үлгі ретінде қызмет етеді.

Оқулықта, сонымен қатар «Өзіндік жұмыс» айдарындағы материалдар да орын алған. Бұл материалдарды оқушылар сабақтан тыс уақыттарда үйренулері мақсатқа сай. Бұл материалдар оқушыларды еркін пікірлеуге, ізденуге, зерттеуге үндейді. Оларға елімізде жүзеге асырылып жатқан экономикалық реформалар туралы мәлімет береді. Бұл материалдармен жұмыс істеуде, әрине, ұстаздардың және ата-аналардың көмегінен, кеңестерін пайдалану қажет.

Біз тек белсенді кәсіпкерлік, тынымсыз еңбек және ұмтылу арқылы ғана өркендеуге, тұрақты өмірге қол жеткіземіз.

Шавкат Мирзияев



1

I тарау. Экономикаға кіріспе

2



3



4



5



6



7



8



1-ТАҚЫРЫП

ЭКОНОМИКАМЕН ТАНЫСУ



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Соңғы жылдары елімізде жүзеге асырылып жатқан экономикалық өзгерістер көзге бірден байқалуда. Мұндай өзгерістерге бірнеше мысал келтір.
2. «... еліміздің өркендеуі үшін, ең алдымен экономика саласын дамыту керек?» дегенде нені түсінесің? Пікіріңді негіздеуде жоғарыдағы суреттерден пайдалан.

Біз толассыз өзгеріп, дамып отыратын әлемде өмір сүрудеміз. Айналаға мұқият қарасақ, жаңа тауарлар мен қызмет түрлерінің пайда болып жатқанын, адамдардың арман-үміттері өзгеріп, көшелердің, қалалардың және ауылдардың келбеті жаңарып келе жатқанына куә боламыз. Осы жаңарып келе жатқан әлемде өмір сүрген соң, сендер де әрбір өзгеріске өз көзқарастарыңды білдіруге, жаңаша жағдайларға бейімделуге тиіссіңдер.

Экономика – қоғам өмірі салаларының ішіндегі ең құбылмалысы. Өйткені күн сайын адамдардың жақсы өмір сүруіне қажетті жағдайларды жасап отыру керек. Табиғатта дайын күйінде нан, киім-кешек, үй жоқ. Адам қажеттілігі үшін керек, табиғатта дайын күйінде кездеспейтін нәрсенің барлығын өз қолымен жасауға мәжбүр. Осы мақсатта ол табиғатта *экономика* деп аталатын үлкен шаруашылықты құрады. Бүгінгі таңда экономика шаруашылық жұмыстарын жүргізетін жүйе ретінде – адамзаттың өмір сүруі мен кемелденуінің бір құралына айналып отыр.

Экономиканың ең негізгі құрамдық бөлігі – адамдар. Адам өз еңбегімен, ақыл-парасатымен экономиканы қозғалысқа түсіреді, басқарады. Экономиканың екінші құрамдық бөлігі – табиғат. Табиғат – экономиканың шикізат қоймасы. Экономиканың үшінші бөлігі – ғимараттар, зауыт пен фабрикалар, жол және көпірлер, құрал-саймандар, машина мен механизмдер және басқа адам қолымен жасалған заттардан құралған жасанды орта.



Экономика – адамның өмір сүруі үшін қажетті игіліктерді өндіруге, үлестіруге және тұтынуға бағытталған қызметтер жүйесі.

Экономиканың осы үш құрамдық бөлігінің бірігуінде, экономикалық үдеріс пайда болады. Ол төрт басқышта өткізіледі. Бірінші басқышта, адамның қажеттіліктерін өтеу үшін қызмет ететін игіліктер, яғни тауар және қызметтер жасалады, өндіріледі. Екінші басқышта, олар айырбасталады және соңғы басқышта пайдаланылады.

Экономиканы жүргізу, яғни экономикалық үдерістерді басқару ділгірлігімен адамдар ежелден таныс болған. Грецияда екі мың жыл бұрын “*Экономикос*” (“*үй шаруашылығын жүргізу өнері*”) деп аталған экономикаға тиісті бірінші кітапты Ксенофонт жазған. “Экономика” сөзі осы кітаптың атынан келіп шыққан.

Қазіргі күнде экономика тек үй шаруашылығын жүргізу ғана емес, тіпті, бүкіл бір мемлекетті, әлем шаруашылығын жүргізудің жол-жобасы жөніндегі ғылым ретінде қабылданған. Сөйтіп, *экономика пәні* – адамдардың, кәсіпорындардың, тіпті бүкіл мемлекеттердің экономикалық игіліктерін жасау, үлестіру және тұтыну үдерісіндегі қызметін, өзара қарым-қатынастарын зерттейтін ғылым екен.



Экономика пәні – адамдардың экономикалық игіліктерді жасау үдерісіндегі қызметін және өзара қарым-қатынастарын зерттейтін ғылым.



Ксенофонт (біздің эрамызға дейінгі 425-356 жылдарда өмір сүрген) — грек тарихшысы әрі философы. Ксенофонт экономика ғылымына қатысты бірнеше шығарма жазған.

Ксенофонт экономикалық ойлау тарихында еңбек бөлінісінің маңызын, оның базар өлшемдеріне байланысты екенін, тауардың құны оның пайдалылығы мен ауыстыруға бейімділігіне байланысты екенін, ақшаның шектеусіз көлемде жинауға болатын арнаулы тауар екендігін алғаш рет атап көрсеткен тұлға ретінде тілге алынады.

Заманалық экономика ғылымы микроэкономика және макроэкономика деп аталатын бөлімдерге бөлінеді. *Микроэкономика* – жеке алынған жанұя, кәсіпорын, сала экономикасын зерттейді. ал, *макроэкономика* мемлекет және әлем көлеміндегі экономиканы зерттейді. Біз танысуды микроэкономикадан бастаймыз.

Елімізде соңғы жылдары жүзеге асырылып жатқан әлемдік маңызға ие жаңғыртулардың басым бөлігі экономика саласына тиісті. Экономика саласын ырықтандыру, мемлекеттің экономикалық қызметке араласуын қысқарту, әрбір адамның экономикалық қызметпен айналысуы үшін қолайлы жағдайлардың жасалуы міне осындай реформалардың нәтижесі. Бұл реформалар еліміздің экономикасын әлемдік экономикаға сәйкестендіруді де көздейді. Нәтижеде Отанымыз дамудың түгелдей жаңа басқышына беттеді.

Мұндай түбегейлі өзгерістер экономикалық қарым-қатынастардың күрделенуіне әкелетіні табиғи, әрине. Бұдан бірнеше жыл бұрын инновация, цифрлы экономика, блокчейн, криптовалюта, кластер тәрізді экономикалық атаулар құлағымызға естілсе, мұның бізге қатысы жоқ, тек шетел экономикасына ғана қатысы бар ұғымдар деп қабылданатын. Бүгінгі күнге келіп, осы және осыған ұқсас күрделі атаулар мен ұғымдардың маңызын түсіну және оларды өмірге енгізу өздерің тәрізді ертеңгі күннің кадрлары үшін аса өзекті міндетке айналууда. Болашақта қандай мамандық иесі болсаң да, кәсіпкер немесе дәрігер, тіпті оқытушы болсаң да, басшы қызметінде істесең де немесе қарапайым жұмысшы болсаң да экономикалық білімдерді игеруге міндеттісің. Өйткені экономикалық ойлау сенің болашақтағы тұрақты өміріңе негіз ретінде қызмет етеді.

Еліміздің әрбір азаматының, қоғамның әрбір мүшесінің бейбіт тұрмысы өз кезегінде бүкіл мемлекетіміздің, қоғамымыздың дамыған мемлекеттер қатарынан орын алуына әкеледі.

Ғазиз оқушы!

Жоғарыда айтылғандардан экономикалық білімдердің негіздерін үйренуің, өзінде экономикалық ойлауды, экономикалық мәдениетті қалыптастыруың қаншалықты қажет екенін ұққан болсаң керек.

Пәнді үйрену барысында кітаптағы теориялық материалдарды игерумен шектелме. Әрбір игерген тарауды айналандағы экономикалық жағдайлармен үйлесімді түрде үйренуге әрекет жаса.

Мүмкіндік болды дегенше әртүрлі экономикалық нысандарға бар, ол жердегі қызметпен тікелей таныс, үйрен, өзіңнің практикалық компетенцияларыңды қалыптастыр.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Экономика шаруашылық жүргізу жүйесі ретінде нелерден құралған?
2. Экономика ілімінің шығуы туралы қысқаша айтып бер.
3. Экономикалық үдеріс басқыштарын атап өт және бір мысал негізінде оларды түсіндір.
4. Әрбір азамат үшін экономиканы үйрену өмір қажеттілігі екенін үш дәлелмен негіздеп бер.
5. Күнделікті тұрмыста экономикалық білім қашан және қандай жағдайда қажет болады?
6. Экономика ғылымы нені зерттейді?
7. Экономика қандай бөлімдерден құралған?



Мұны есіңде сақта!

- Экономика – адамның өмір сүруі және кемелденуінің бір құралы.
 - Экономиканың құрамдық бөлімдері: табиғат, адамдар және адамдар тарапынан жасалған барлық нәрселер.
 - Экономикалық процесс басқыштары: өндіріс, бөлініс, айырбастау және тұтыну.
 - Микроэкономика және макроэкономика – экономика ғылымының құрамдас бөліктері.
- Экономикалық білім - болашақтағы бейбіт өміріңнің кілті.

2-ТАҚЫРЫП

ШЕКТЕУЛІЛІК ДІЛГІРЛІГІ



1



2



3



4



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Адам Жер бетінде жасап, өмір сүруі үшін қандай мұқтаждық және қажеттілік сезеді? 3 минутта қажеттіліктер тізімін жаса. Егер уақыт жеткілікті болса, бұл тізімді тағы да қанша жалғастыруға болар еді? Жалпы алғанда, адам қажеттілігінің шегі бар ма?
2. 1-суреттегі жібек құртын өндірушінің қандай қажеттіліктері болуы мүмкін?
3. 2-суреттегі атайдың, оның фермер ұлының және кішкентай немересінің қандай қажеттіліктері бар деп ойлайсың?
4. 3-суреттегі мектеп оқушыларының қандай қажеттіліктері бар және оларды қанағаттандыру үшін не істеу қажет болады?
5. 4-суреттегі сәби есейіп кемелденемін дегенше оған қандай нәрселер қажет болады?
6. Әлемдегі ең бай адамдардың қажеттеліліктері бар ма әлде жоқ па? Әлемдегі ең кедей мемлекеттерде ашаршылық бар. Бұның себебі неде деп ойлайсың?

Адам – саналы жаратылыс. Ол әрқашан жақсы өмір сүруге ұмтылады. Аю тойған соң, апанына кіріп ұйықтайды. Ал, адам қол жеткен табысы

мен беделін қанағат етпейді. Ол бұрынғыдан да жақсы тамақтануға, киінуге, тұрмыс жағдайына ие болуға, жоғарырақ мәртебеге жетуге, жетік білім алуға, тағы басқаларға ұмтылады. Оған әрдайым бірдеңе жетіспейтіндей болады. Сондықтан адам қажеттілігінің шегі жоқ дейміз.



Қажеттілік – адамның белгілі бір жағдайда өмір сүруі мен кемелденуі үшін қажет заттарға талабы.

Адам қажеттіліктері белгілі жеке тұлға немесе топқа тиісті болуына қарай, жеке қажеттіліктер және әлеуметтік қажеттіліктер сияқты түрлерге бөлінеді.

Жеке қажеттіліктер деп жеке алынған тұлғаға ғана тиісті жеке гигиеналық құралдар, киім-кешек, газет оқу сияқты қажеттіліктер айтылады. Әлеуметтік қажеттіліктер – адамдардың бір қатарда ынтымақтастықпен өмір сүруіне байланысты бірге тұтынатын, атап айтқанда, мектепте білім алу, қоғамдық транспортты пайдалану сияқты жалпы қажеттіліктерден құралады.



Пәннің тарихына қатысты шығармалардан цитаталар

«Жануарлар табиғат берген игіліктерге қанағаттанады.

Ал адам баласына табиғат игіліктері азық етеді. Олар азық-түлік, киім-кешек, үй-жайға қажеттілік сезінеді. Жануарлар табиғат игіліктерін дайын күйінде игереді. Ал адам баласы өз еңбегімен өзіне азық, киім, мекенжай әзірлейді. Осы мақсатта адамзат диқаншылықпен және қолөнершілікпен айналысуы қажет».

(Әбу Әли ибн Сина)

Адамның қажеттілігін қанағаттандыру үшін оған әртүрлі игіліктер қажет. Бұл игіліктердің кейбіреулері (ауа, су, күн нұрының жарығы мен жылуы тағы басқалар) – табиғаттың тегін сыйы. Оларды еркін игіліктер деп атаймыз. Қалғандарын адам өз еңбегі, экономикалық қызметі арқылы жасауы, өндіруі қажет болады. Оларды экономикалық игіліктер деп атаймыз. Адамның қажеттілігі бір материалдық затты – тауарды тұтыну немесе бір қызметті пайдаланудың есебінен қанағаттандырылуы мүмкін. Мұндай игіліктерді шығаруға табиғаттағы шикізат, адамның күші, білімі, әртүрлі машина және механизмдер, құрал-жабдықтар, ғимараттар, бір сөзбен айтқанда, өндірістік ресурстар қажет болады. Мұның барлығы *ресурстар* деп аталады.

Ресурстар өз табиғатына орай сан алуан. Дегенмен оларды біріктіріп табиғи, еңбек және капитал түрлеріне бөлуге болады.



Экономикалық ресурстар – тауар және қызметтер жасау қажетіне жарайтын барлық заттар.

Еркін игіліктер – адамға табиғат сыйлаған тегін байлықтар.

Экономикалық игіліктер – адамның экономикалық қызметі арқылы жасалынатын игіліктер.

Табиғи ресурстардың қоры — бұл тікелей табиғаттың өзі. Табиғи ресурстарға жер және жерасты қазба байлықтары, ормандар, су, ауа, күннің нұрын мысалға келтіруге болады.

Мұндай ресурстардың кейбірі қайта тіктелмейді (мұнай, газ, көмір, темір рудасы, т.с.с) Кейбіреуі қайта тіктелу қасиетіне ие. Мысалы жерді пайдаланғаннан кейін оған жақсы өңдеу берілсе, тыңайтқыш берілсе ол өнімділігін қайта қалыпқа келтіреді, тіпті асыруы да мүмкін.

Еңбек ресурстары — бұл халықтың еңбекке қабілетті бөлігі. Бұл адамдар игіліктер жарату үдерісінде өздерінің физиологиялық және рухани қабілеттерін жұмылдырып қатысады. Тұрғындардың бұл бөлігін — халықтың экономикалық белсенді бөлігі деп те атаймыз.

Заманалық жағдайда еңбек ресурстарына қойылатын талаптар бастапқы кезеңмен салыстырғанда күрт асқан. Әсіресе, олардың білімі, мәдениеті, кәсіби біліктілігі, заманалық технологияларды меңгеруі, денсаулығы, т.б.

Үшінші түрдегі ресурстар — капитал деп жалпылама аталған ресурстар болып, оған ғимараттар, нысандар, техникалық құралдар, шикізат ресурстары, жолдар мен байланыс құралдары сияқты материалдық заттармен бір қатарда қаржылай қаражаттар да кіреді. Капитал ресурстарға кіретін қаржылай қаражаттар өз ішіне игіліктердің жаратылуы үдерісіне жұмылдыру мүмкін болған шет ел валютасы, бағалы металдар, тұрғындардың және кәсіпорындардың ақшалай қаржысы сияқтыларды қамтиды.

Заманалық экономикада мәлімет, уақыт сияқты өзіне тән ресурстардың маңызы күн сайын артуда. Ақпарат-коммуникация технологиялары дамыған жағдайда мұндай ресурстардың рөлі үлкен.

Жоғарыда тілге тиек етілгендей, адамның қажеттіліктерінің шегі жоқ. Олар көбейіп түрлене береді. Ресурстардың мөлшері өкінішке орай шектеулі. Сондықтан адамның барлық жетіспеушілігі мен қажеттіліктерін толық қанағаттандырудың мүмкіндігі жоқ. Экономистер бұл ділгірлікті *шектеулілік ділгірлігі* деп атайды және экономиканың негізгі проблемасы саналады.

Адамдардың шектеулі ресурстарды пайдаланып, шексіз қажеттіліктерін толық қанағаттандыруға бағытталған саналы түрде шаруашылық жүргізу жолын экономика пәні зерттейді.



Шектеулілік ділгірлігі – шексіз қажеттіліктер мен шектелген ресурстар арасындағы сәйкессіздік.

Шектеулілік ресурстарын қалай пайдалану адамның руханиятына да байланысты. Рухани тұрғыдан кедей адам өз қажеттіліктерінің материалдық тұрғысын ғана ескереді. Бұл сайып келгенде адамның тұрмыс жағдайына, оның қоғамдағы беделіне де кері әсер етеді. Сондықтан әрбір адам өз қажеттіліктерінің рухани және материалдық тұрғысына назар аударуы қажет. Жоғары руханиятты адам өз материалдық қажеттіліктерін қамтамасыз етуде айналадағы адамдарға, жалпы қоғамға зиян келтірмеуге ұмтылады.



БІЛІМІНДІ СЫНАП КӨР!

1. Адам қажеттілігінің неге шегі жоқ? Шексіз қажеттіліктер қалай қанағаттандырылады?
2. Қыстақта, қалада тұратын жанұялар қажеттілігінің әртүрлі болуының себебі не?
3. Шектеулілік ділгірлігінің мәні неде? Оған 5 мысал келтір.
4. Жанұя болып жасаудың қандай экономикалық абзалдықтары бар?
5. Әрбір ресурс түріне үшеуден мысал келтір, олардың бір-бірінен ерекшелігін айт.
6. Өзіңе қанша ақша бөлінсе, қажеттіліктерің толық қанағаттанады деп ойлайсың?
7. Неліктен өзің қалағаныңдай ақша бөлінбейді? Жауабыңды ресурстардың шектелгендігімен негіздең.



Мұны есіңде сақта!

- Адам өмір сүру барысында ол үнемі өзіне белгілі бір игіліктерге мұқтаждықты — қажеттілікті сезінеді.
- Адамның қажеттілігі шексіз.
- Бірер игілікті жарату үшін бізге өндірістік ресурстар қажет болады.
- Өндірістік ресурстардың қажеттіліктерден ерекшелігі шектеулілігі.
- Экономиканың негізгі мәселесі — адамның қажеттіліктерінің шексіздігі және осы қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін өндірістік ресурстардың тапшылығы.
- Экономика пәні шектеулі ресурстарды пайдаланып адамның шексіз қажеттіліктерін толық қамтамасыз ету жолын үйренеді.

3-ТАҚЫРЫП

ТАҢДАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ БАЛАМАЛЫ ҚҰНЫ



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Шахжоханның туған күніне әкесі өзіне ұнаған бір зат алу үшін 100 000 сум ақша берді. Ол біраздан бері футбол формасын, жаңа аяқ киім (кроссовка) және футбол добын сатып алмақшы болып жүр еді. Шахжохан дүкендерді аралап жүріп, бұл ақшаға өзі қалаған нәрселерден тек біреуін алу мүмкіндігі бар екендігін анықтады және не алсам екен деп ойланып қалды. Шахжохан үш мүмкіндіктің біреуін таңдауға мәжбүр. Экономикада мұндай мүмкіндіктер баламалы мүмкіндіктер деп аталады.

Айталық, Шахжохан үшін бұл нәрселерді сатып алу төмендегі тәртіпте қанағаттану сезімін береді: 1) кроссовка; 2) футбол добы; 3) футбол формасы. Сондықтан ол кроссовканы сатып алды, өйткені оған бұл ең үлкен қанағаттану сезімін береді. Шахжоханның бұл таңдауы футбол добын ала алмауымен оған “қымбатқа түседі”. Экономистер мұны – таңдаудың баламалы құны деп атайды. Шахжоханның таңдауы, яғни кроссовканың баламалы құны – футбол добымен өлшенеді.

1. Неліктен Шахжохан осы үш мүмкіндіктің біреуін ғана таңдауға мәжбүр болды?

2. Шахжохан не үшін кроссовканы таңдады?

3. Неліктен Шахжоханның таңдауының баламалы құны футбол формасымен өлшенбейді?

4. Шахжоханның орнында болғанында осы үш мүмкіндіктің қайсысын таңдаған болар едің? Неге?

5. Таңдаудың баламалы құнын анықта.

Адам қажеттілігін қанағаттандыру үшін қажет барлық тауар мен қызметтерді өндірудің мүмкіндігі жоқ. Өйткені экономикалық ресурстар шектеулі. Сондықтан, жеке адамдар ғана емес, тіпті кәсіпорындар мен фирмалар, мемлекет және қоғам көлемінде шектеулілік ділгірлігіне тап болады. Әрбір фирма өз қызметін кеңейтуді көздеп, сапалы өнімдердің көбірек түрлерін шығарғысы келеді. Мемлекет білім беру, денсаулық сақтау салаларына және қоршаған ортаны қорғауға мүмкіндігі барынша көбірек қаржы бөлуді қалайды. Бірақ, өкінішке орай мүмкіндіктер, анығы, өндірістік ресурстар шектеулі. Шектеулілік ділгірлігі бар болғандықтан, бар мүмкіндіктердің біреуін таңдауға, яғни шектеулі ресурсты неге жұмсау жайлы бір шешім қабылдауға тура келеді. *Таңдау*, деп шектелген ресурстарды пайдалану мүмкіндіктері арасынан бірін таңдауды айтады.



Таңдау – шектеулі ресурстарды пайдалану мүмкіндіктерінің біреуін таңдау.

Банктен қарыз алмақшы болған фирманың алдында сол ақшаға жаңа станоктар сатып алу, өндірісті кеңейту немесе ескі станоктар мен ғимараттарды жөндеу, жұмысшылардың еңбек жағдайын жақсарту ділгірлігі тұрады. Мемлекеттен 10 гектар жер алған фермерлік шаруашылықтың алдында көктемде жерге қандай егін егу қажет деген ділгірлік көлденең тұрады. Қала әкімшілігі өз қаржысының белгілі бөлігін жолдарды жөндеу немесе жаңа мектеп ғимаратын құруға жұмсау туралы бас қатырады. Мемлекет көлемінде денсаулық сақтау саласына көбірек ақша ажырату керек пе әлде мұнайды қайта өңдейтін зауыт құру қажет пе деген ділгірліктерге тап болады.

Жоғарыда айтылған мысалдарда бірнеше мүмкіндіктің біреуін таңдауға, қалғанынан бас тартуға тура келеді. Таңдау нәтижесінде бас тартқан ең үлкен пайда беретін мүмкіндікті *таңдаудың баламалы құны* деп айтады.



Баламалы мүмкіндіктер – біреуін таңдағанда басқасынан бас тартатын мүмкіндіктер.

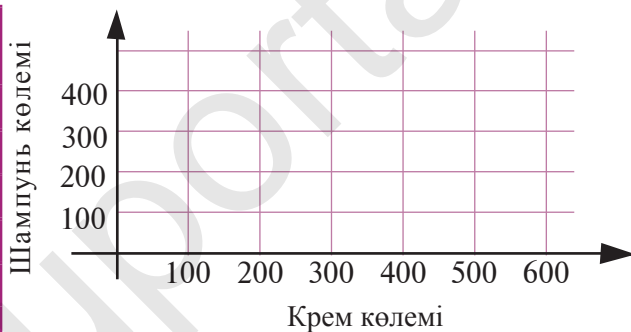
Таңдаудың баламалы құны – таңдауда бас тартқан ең үлкен пайда беретін мүмкіндік.

Таңдау жүзеге асырылып жатқан барлық жағдайда да мүмкіндіктердің біреуі таңдалып, қалғанынан бас тартылмайды. Таңдау жүзеге асырылып жатқан кезде барлық мүмкіндікпен де ымыраға келуге тура келетін кездер де болады, яғни барлық мүмкіндікті де жартылай пайдаланады. Айталық,

коммерциямен айналысатын жекеменшік дүкен иесі Абдуллаев 10 800 000 сумға көтерме сауда фирмасынан крем немесе шампунь сатып алмақшы. Шампуньның бағасы 27 000 сум болса, 10 800 000 сумға небары 400 дана шампунь сатып алу мүмкін. Кремнің бағасы 18 000 сум, 10 800 000 сумға барлығы 600 дана крем сатып алуға болады. Бірақ Абдуллаевқа өз тұтынушыларының қажеттілігін қанағаттандыру үшін шампунь да, крем де сатып алуына тура келеді. Сондықтан Абдуллаев жарты ақшасына – 5 400 000 сумға 200 дана шампунь, қалған жартысына 300 дана крем сатып алуға шешім қабылдады. Яғни екі мүмкіндікпен ымыраға келіп, оларды бөліп-бөліп болса да пайдаланды. Мұндай таңдау түрін экономикада *келісімді (немесе аралас) таңдау* дейді.



Шампунь көлемі	Крем көлемі
0	600
100	?
?	250
200	300
400	0



1. Абдуллаев 10 800 000 сум ақшаға тағы да қанша шампунь және крем сатып алуы мүмкін еді? Мұндай мүмкіндіктердің 4-5-ін анықтап, кестені толтыр.
2. Кестедегі нүктелерді координаталар жазықтығында белгілеп, оларды біріктіріп шық. Координата өсі және бұл сызықпен шектелген сала *өндіріс мүмкіндіктері саласы* деп аталады.
3. Бұл сала неліктен осылай аталған?
4. Бұл саланың ішінде жатқан (150; 250) нүктеге сай келетін мүмкіндікті сипаттап бер. Бұл жағдайда ақша қаражатын тиімді пайдаланылып жатыр ма? Жауабыңды негіздеп бер.
5. Бұл саланың сыртында жатқан (250; 350) нүктеге сай келген мүмкіндік туралы не дей аласың? Бұл жағдай Абдуллаевтың мүмкіндік шеңберінде ме? Жауабыңды негіздеп бер.
6. Ақша қаражаттарынан толық пайдаланылған мүмкіндіктерге сай келген нүктелерден бірнешеуін көрсет және графикте белгіле.



Келісімді таңдау – бір уақыттың өзінде бірнеше мүмкіндікті ішінара пайдалану.



Құндылықтар!

1. Атақты ағартушы Абдулла Авлонидің “Экономика деп, ақша мен дүние сияқты игіліктердің қадірін білуді айтады. Дүние қадірін білушілер орынсыз жерге бір тиын да жұмсамайды, ал керек жерде сумды да аямайды”, деген сөздерін түсіндіріп бер.
2. Ата-бабалардың “жетпеген дүние” деген нақылы не туралы?
3. Ризық пен қанағаттану сөздерін қалай түсінесің?



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Оқу құралдарын сататын дүкенге кірдің. Қалтаңда 1000 сум ақшаң бар. Ақшаң қалың дәптер яки қаламсап алуға жетеді. Сен бұлардың қайсысын сатып алатын едің? Неліктен мұны таңдадың? Таңдауыңның баламалы құны неден құралады?
2. Неліктен адам үшін таңдаудың баламалы құнын білу керек деп ойлайсың?
3. Айталық, аудандарыңның орталығында бос жер алаңы бар. Әкімшілік бұл жерге аурухана, базар, теннис корты немесе мектеп құруы мүмкін. Өкінішке орай, бұл алаңға тек бір ғана мекемені құруға болады. Екіншіден, әкімшіліктің бір ғана мекемені құруға қаржысы бар. Саған таңдау мүмкіндігі берілсе, сен не құруға шешім қабылдайтын едің? Таңдауыңды негіздеп бер және оның баламалы құнын анықта.



Мұны есіңде сақта!

- Шектеулілік ділгірлігі адамдардан қажеттіліктері үшін керек тауар және қызметтер арасынан кейбіреулерін таңдауды керек етеді.
- Адамдар сияқты, үкімет пен қоғам да жетіспеушілік сезінеді, өйткені олардың да қажеттіліктері шексіз, ал ресурстары шектелген болады.

4-ТАҚЫРЫП ӨНДІРІС ЖӘНЕ ОНЫҢ ФАКТОРЛАРЫ



1



2



3



4



5



6

? БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Қай суреттегі игіліктер табиғат тарапынан, адамның қатысуынсыз пайда болған?
2. 2-суреттегі нанның жасалуына дейін қандай басқыштардан өткен?
3. 3-,6-суреттердегі заттардың қай бірінің пайда болуында адамның қатысуы көбірек талап етіледі деп ойлайсың?
4. Суреттердегі заттардың пайда болуында адамның қатысуынан тыс тағы ненің болуы талап етіледі.

Адамның өз қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында экономикалық игіліктер өндіру үдерісі *өндіріс* деп аталады. Экономистер экономикалық игіліктерді өндіруші кәсіпорындарды – *өндірісшілер*, оларды қолданындарды – *тұтынушылар* деп атайды.

Сүт, нан, автомобиль, аяқ киім, доп, кітап, қонақүй немесе шаштараз қызметі секілділер бүгінгі заманда экономика саласы тарапынан өндіріліп жатқан тауарлар мен көрсетіліп жатқан қызметтердің бір бөлігі ғана. Өндіріліп жатқан тауарлар мен көрсетіліп жатқан қызметтердің түрінің көптігі соншалықты, экономистер оларды бірнеше жолдармен төмендегідей түрлерге жіктейді:

1. Өндіріс экономиканың қай саласында болып жатқанына қарай:

– экономиканың біріншілікті саласында пайдалы қазбалар, су, мұнай, газ, ағаш секілді табиғи игіліктер шикізат ретінде тікелей табиғаттың өзінен алынады. Бұларды өндірістің табиғи факторы деп атамақпыз.

– экономиканың екіншілікті саласында шикізат қайта өңделеді және киім-кешек, кәмпит, дәптер, велосипед секілді дайын өнімге айналдырылады.

– ал экономиканың үшіншілікті немесе қызмет көрсету саласында туризм, театр тамашалары, медициналық және сол секілді қызметтер көрсетіледі.

2. Өндірісті кім жүзеге асырып отырғанына қарай:

– мемлекеттік сектордағы өндіріс;

– жеке меншік сектордағы өндіріс.

3. Өндірілген өнімнің кімге арналғанына қарай:

– тұтынушыларға арналған дайын өнім өндіру;

– өндірісшілер үшін өнім өндіру.

4. Өндіріс факторларын пайдалану дәрежесі бойынша:

– капиталды көп пайдаланатын өндіріс. Мысалы, химия, мұнай және газ, автомобиль өнеркәсібінде ғимарат, станок, құрал-жабдықтар көп пайдаланылады және олардың өндіріс факторларындағы үлесі орасан зор.

– жұмыс күшін көп пайдаланатын өндіріс. Мысалы, туризм, бөлшек сауда, театр тамашалары сияқты қызмет көрсету салаларында жұмысшы күшінің өндіріс факторлары құрамындағы үлесі ерекше мәнге ие.



Өндіріс – адам қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында экономикалық игіліктер жасау процесі.

Өндірісшілер, әдетте, *материалдық және материалдық емес* өндіріс салаларына бөлінеді. Материалдық салада материалдық өнімдер, тауарлар өндіріледі. Материалдық өндіріс саласына өнеркәсіптегі зауыт және фабрикаларды, ауыл шаруашылығындағы фермерлік және дикан шаруашылықтарын мысалға келтіруге болады.



Өндірісшілер – экономикалық игіліктерді өндіруші кәсіпорындар немесе жеке тұлғалар.

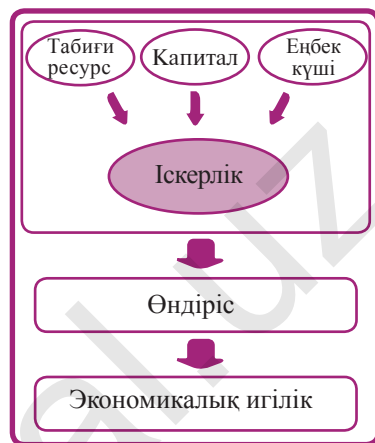
Тұтынушылар – экономикалық игіліктерді пайдаланушылар.

Ал, өндірістің материалдық емес саласында, негізінен, әртүрлі қызметтер көрсетіледі. Оларға білім беру, денсаулық сақтау, жол қауіпсіздігі, қорғаныс, мемлекеттік басқару, мәдениет сияқты салалар кіреді.

Қызметтердің материалдық өнімдерден айырмашылығы, оларды материалдық заттарды жинақтаған сияқты қоймада сақтауға болмайды. Қызметтер өндіріс үдерісінің өзінде тұтынылады, яғни олар пайдаланылады.

Бір өнімді өндіру үшін ресурс керек екені белгілі. Өндіріске қатыстырылған ресурстар тек қор, қазына ретінде емес, оны қозғалысқа түсіруші, оған әсер етуші фактор ретінде де қаралады. Сондықтан, өндіріске қатыстырылған ресурстарды *өндіріс факторлары* деп те атайды. Олар әдетте, табиғи, капитал және жұмысшы күші факторларына бөлінеді. *Табиғи факторларға* өндірісте қолданылатын барлық табиғи ресурстар кіреді.

Капитал ресурстар деп өндіріс үдерісіне қатысатын капитал ресурстарды айтады. Экономистер оларды басқаша етіп – өндіріс құралдары деп те айтады. Оларға ғимараттар, құрал-жабдықтар мен машина- механизмдер, әртүрлі станоктар және жиһаздар, шикізат, басқа да сансыз көп заттар кіреді. *Жұмысшы күші ресурстары* дегенде өндіріс үдерісіне қатысатын еңбек ресурстары түсініледі.



Табиғи ресурстар – өндіріске тікелей жұмсалатын табиғаттың барлық игіліктері.

Капитал ресурстар – өнім түрлерін шығаруға қатыстырылатын барлық капитал ресурстар.

Жұмысшы күші ресурстары – еңбек етуге жарамды адамдар, олардың білімі, жұмыс тәжірибесі және еңбек шеберлігі.

Соңғы кезде өндірістің табиғи, еңбек және капитал факторларының қатарына, төртінші фактор – адамдардың экономикалық шешім қабылдау, өндірісті жұмылдыру және ұйымдастыруға байланысты қызметіне – *кәсіпкерлікті* де кіргізіп жүр.

Құрылыс үшін ең қажет цемент өндіруді ұйымдастыру мысалында өндіріс факторларын анықтайық. Цемент шығаруды жүзеге асыру үшін, біріншіден, табиғи ресурс – жер алаңы мен цемент алынатын тау жынысы болу керек екендігі белгілі. Екіншіден, цемент өндіру үшін еңбек ресурстары – адамдар – жұмысшы күші қажет. Еңбек факторлары – адамдарсыз, олардың дене

күшінсіз, білімі және тәжірибесінсіз ештеңе істеуге болмайды. Үшіншіден, тау жыныстарын өндеуде қолданылатын құрал-саймандар, ғимараттар, яғни капитал ресурстар да болуы керек.

Бұл факторларды өзара біріктіру – төртінші фактор іскерлікпен жүзеге асырылады. Кәсіпкер цемент өндіру мүмкіндіктерін барлығынан бұрын көріп, бастаманы қолға алады. Бұл жұмысты жүзеге асыру үшін үш факторды біріктіреді. Бар ресурстарды қатыстырып, күш-қайратын, білімімен тәуекелге бел байлап, іскерлігін іске қосады. Сөйтіп, оның іс-әрекеті, іскерлігі цемент өндіруді жолға қоюға себепші – фактор болады. Демек, өндіріс табиғи, еңбек, капитал және іскерлік факторларының біріктірілуінен пайда болады. Базар экономикасында іскерлік факторы ерекше мәнге ие.



Кәсіпкерлік – адамдардың экономикалық шешімдер қабылдауына байланысты тауарлар және қызметтер шығару қызметі.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

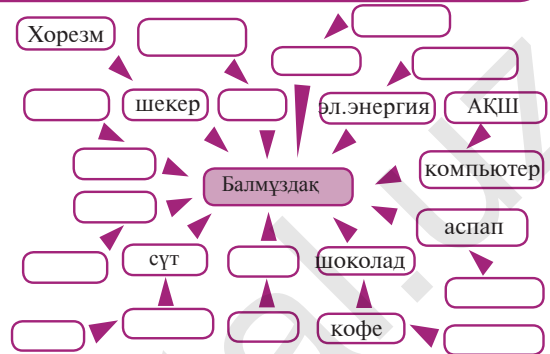
1. Аудандарыңдағы материалдық және материалдық емес өндіріс кәсіпорындарын атап көрсет.
2. Аудандарыңдағы бір кәсіпорынды мысалға алып, оның қандай ресурс түрлерін тұтынатынын айтып бер.
3. Іскерлік пен еңбек факторы арасында қандай айырмашылық бар?
4. Асака қаласындағы автомобиль зауытының іске қосылуы нәтижесінде өткен жылдар ішінде республикамызда қандай өзгерістер болды?
5. Экономистер өндірісті қандай түрлерге бөледі?
6. Соңғы жылдары республикамызда өндіріліп жатқан мақтаның көп бөлігі қайта өңделіп, дайын өнім түрінде шетелге сатылуда. Мұның еліміз экономикасы үшін қандай пайдасы бар деп ойлайсың?
7. Экономистер өндірісті қандай түрлерге жіктейді?



Мұны есіңде сақта!

- Өндіріс үдерісінде экономикалық игіліктер шығарылады.
- Өндірістің табиғи, капиталдық, жұмысшы күші және осы үш факторды біріктіруші кәсіпкерлік қабілеті факторлары бар.
- Өндірістің көптеген түрлері бар.

5- ТАҚЫРЫП ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІ ЖӘНЕ МАМАНДАНУ



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Жоғарыдағы сызбада балмұздақ шығару үшін қажетті ресурстар, олардың келіп шығуы, қай жерде дайындалуы жартылай көрсетілген. Балмұздақ шығаруға тағы қандай ресурстар қатыстырылуы, олардың қай мемлекеттерден әкелетінін анықтап, сызбаны толтыр (қажет болса тағы да қосымша торкөздер сыз).

Балмұздақ жасауға ондаған адам қатысады, олардың әрбірі өзіне тиісті бір түрдегі міндетті орындайды.

1. Жұмыстың мұндай үлестірілуінің маңызы неде?
2. Бұл үдеріске қандай өзгеріс енгізген болар едің?

Өндіріс үдерісі ресурстардың өзара бірігуі нәтижесінде пайда болады. Ресурс бірлігін пайдаланып өндірілген өнім мөлшері *өнімділік* деп аталады. Әрбір кәсіпорынның мақсаты – аз ресурс жұмсап, көп мөлшерде өнім жасап шығару, яғни өнімділікті арттыру. Өйткені, өндіріліп жатқан өнімнің көлемі тек қанша жұмысшы істеп жатқанымен ғана емес, санымен бірге қалай істеп жатқанына байланысты болады. Бұл көрсеткіш еңбек өнімділігі көмегімен анықталады.

Еңбек өнімділігі деп, уақыт бірлігі ішінде бір бірлік ресурсты пайдаланып өндірілген тауар және қызмет мөлшері айтылады. Яғни,

$$U=Q:T$$

Бұл жерде Q өндірілген өнім көлемі, T – өнімді жасауға жұмсалған уақыт, U- еңбек өнімділігі.

Төмендегі факторлар еңбек өнімділігінің артуына байқаларлық әсер көрсетеді:

- кәсіпорындағы жұмысшылардың тәжірибесі, олардың кәсіби шеберлігі;
- өндіріс станоктары мен құрал-саймандарының сапасы;
- өндіріс үдерісі технологиясының дұрыс таңдалғандығы;
- еңбек бөлінісінің дұрыс ұйымдастырылуы.



Өнімділік – ресурс бірлігін пайдаланып өндірілген өнім мөлшері.

Технология – өнім шығаруда қайсы ресурстарды пайдалану, қандай тәсіл және бірзділікте өңдеудің жолдары.

Еңбек өнімділігі – уақыт бірлігі ішінде бір бірлік ресурсты пайдаланып, өндірілген тауар және қызметтер мөлшері.

Кез келген кәсіпорынға барып, өнім өндіру үдерісін бақылаған болсаң, шикізатты өңдеу үдерісі жұмысшылар арасында бөлініп, әрқайсысы өзіне бөлінген жұмысты ғана орындайды. Өнім өндіру үдерісін мұндай ұйымдастыруды, жұмысшыларға жұмысты мұндай бөліп беруді *еңбек бөлінісі* дейді. Еңбек бөлінісінің негізінде жұмысты жедел орындау, аз ресурс жұмсап, көбірек жақсы сапалы өнім өндіру, яғни еңбек өнімділігін арттыру жатады. Еңбек бөлінісі нәтижесінде адамдар әртүрлі кәсіпке маманданады. Бұлардың барлығы еңбек өнімділігін арттыру мақсатына қаратылған болады.



Еңбек бөлінісі – өнім шығару барысының жұмысшылар арасында жұмысты бөлу негізінде ұйымдастырылуы.

ЕҢБЕК БӨЛІНІСІ

ОҢТАЙЛЫ ЖАҚТАРЫ:

- адамдар нені мұқият меңгерсе, соны орындауға маманданады.
- арзан бағамен көбірек өнім шығарылады.
- арнайы машина және станоктарды қолдану мүмкіндігі туады.
- әр жұмысшы өз ісін күннен-күнге жақсырақ және жылдамырақ орындау тәжірибесіне ие болады.
- жұмысшының бір орыннан басқа жерге көшуіне қажеттілік қалмағандықтан, өнім жасау уақыты үнемделеді.
- Жұмысшылардың бір кәсіпті меңгеруі жеңілдейді.

КЕРІ ЖАҚТАРЫ

- бір түрлі жұмысты орындау жұмысшыларды жалықтыруы мүмкін.
- Барлық тауарлар бір түрлі қалыпта, стандартты түрде шыға бастайды.
- жұмысшылардың шеберлігі мен тәжірибесі төмендейді, өйткені олардың жұмысын машиналар орындай бастайды.
- өнімділік барлық жұмысшылардың істеу жылдамдығына байланысты болып қалады.
- жұмысшылар тар шеңбердегі жұмысты орындауға маманданғандығы үшін олар жұмыстан босатылғанда қайта жұмысқа орналасу ділгірлігіне тап болады.

Өндірістің дамуы нәтижесінде кейбір өнім түрлерін жасау үдерісі де күрделеніп барады. Бір кәсіпорын көлемінде мұндай өнімдерді жасау мүмкіндігі болмай қалады. Сондықтан, кәсіпорындар арасында бұл өнімді жасау үдерісі, яғни жұмыс өзара бөлінеді. Нәтижеде кәсіпорындар арасында еңбек бөлінісі пайда болады, олар бір бүтін өнімді емес, оның белгілі бөлігін ғана шығаруға сәйкестендіріледі, яғни маманданады.

Сөйтіп, бірнеше кәсіпорыннан құралған, белгілі бір өнімді шығарушы сала пайда болады. Мысалы, автомобиль жасап шығаруды алайық. Автомобиль жүзден астам әртүрлі деталь мен бөлшектерден құрастырылатыны белгілі. Оның бір деталы, мәселен, резина дөңгелектері бір кәсіпорында жасалса, айнасы екінші кәсіпорында, ал моторы үшінші кәсіпорында жасалады және тағы басқа. Қысқасы, автомобиль бөлшектерін шығарумен ондаған кәсіпорын айналысады. Соңғы жинақтау кәсіпорнында бұл бөлшектерден автомобиль құрастырылады. Сөйтіп, бұл кәсіпорындар бірігіп автомобиль жасау саласын құрайды және әрқайсысы белгілі детальды шығаруға маманданады. Кәсіпорындардың белгілі бір өнімдерді шығару бойынша бір салаға бірігуі еңбек өнімділігін арттыруға бағытталады.

Сонымен бірге, бұл бір-біріне ұқсас өнімдер шығарып жатқан тармақтар бірігіп, өндірістің ірі тармақтарын, сондай-ақ, олар да бірігіп өндірістік салаларды құрайды.

Кейде жағдай, дәстүр, жергілікті қажеттіліктен бүкіл бір аумақ, тіпті, мемлекеттер көбірек өнімдердің кейбір түрлерін өндіруге сәйкестенеді (маманданады). Мысалы, Бразилияда – кофе, Үндістанда – шай өндіруге маманданған. Мұндай мамандану *аумақтық мамандану* дейіледі.



Мамандану – бір өнім түрін немесе өнімнің бір бөлігін шығару бойынша кәсіпорындар арасындағы еңбек бөлінісі.

Аумақтық мамандану – жағдай, дәстүр, жергілікті мүмкіндіктерге байланысты бүкіл аумақтың бір өнім түрін шығаруға сәйкестенуі.

Маманданудың көптеген артықшылықтары болса да, мамандануды жүзеге асыруды шектеп қоятын факторлар да бар. Олар төмендегілер:

1. Кез келген өндірісті ұсақ үдерістерге, бөліктерге қаншалықты көп бөлсек те, белгілі сандағы жіктеуден кейін бұл бөліктерді одан да ұсақ, бөліктер мен үдерістерге бөлудің лажы да болмай қалады.
2. Өнімді айырбастау да мамандануға әсер етеді. Мәселен, фермерлік

шаруашылық картоп өсіруге маманданған болса және картоптың бағасы қатарынан бірнеше жыл арзан бола берсе, фермер өз жерінде басқа егін егуді қолға алуы әбден мүмкін.

3. Мамандануға базардағы сұраныс та әсер етеді. Мысалы, еліміздің автомобиль өнеркәсібі «Malibu» автомобилін «Spark» автомобиліне қарағанда біршама аз өндіреді. Өйткені «Spark» үнемдегіш әрі арзан болғандықтан оны сатып алуды қалайтындар көбірек.

4. Өнімді үлкен көлемде бір орында өндіргенде оны тұтынушыларға жеткізіп беру көп қаражат пен уақытты талап етеді.

5. Тұтынушылар үлкен зауыт және фабрикаларда өндірілген өнімге қарағанда қолөнершілердің жергілікті өнімдері артық саналған жағдайлар да көп. Мысалы, әйелдер кейде фабрикаларда тігілген киімдерге қарағанда шағын тігін ательесінде тапсырыспен тігілген киімдерді жөн көреді.

6. Туризм немесе шаштараз сияқты қызмет түрлерін ірі кәсіпорындарға қарағанда шағын дүңгіршіктердің көрсеткені мейлінше қолайлы.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Еңбек өнімділігі дегені не және оған әсер етуші факторларды атап көрсет.
2. Жемістілік және еңбек өнімділігінің бір-бірінен ерекшелігін айтып бер.
3. Еңбек бөлінісі мен маманданудан көзделген негізгі мақсат не?
4. Маманданудың абзалдығы мен кемшілігін атап көрсет.
5. Мамандануды нақты мысалдар арқылы түсіндір.
6. Аумақтық мамандану дегені не? Мемлекетіміздегі кез келген өнімді шығаруға маманданған облыс, аудан, аумақтарды анықта.
7. Мамандануды ресторан қызметін көрсетуге қарағанда теледидар өндіруде жолға қою оңай екенін негіздеп беріңдер.
9. «Мамандануға базардағы сұраныс әсер етеді» деген сөзді жеке пікірлеріңмен түсіндіруге әрекет жасандар.



Мұны есіңде сақта!

- Экономикалық дамудың өзегінде еңбек өнімділігін арттыру жатады.
- Еңбек өнімділігіне – еңбек бөлінісі, жұмысшылардың тәжірибесі, технология және құрал-саймандардың жағдайы әсер етеді.
- Еңбек бөлінісінің бірқатар оңды және кері тұстары бар.
- Маманданудың басты мақсаты – өндіріс өнімділігін арттыру және өндірісшілердің мүмкіндіктерін кеңейту.

6- ТАҚЫРЫП

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕР

А

Мемлекетте “натурал шаруашылық” деп аталатын экономикалық жүйе билік жасайды. Онда:

- мемлекет тұрғындарына қажет барша өнім мемлекет аумағында өндіріледі.
- тұтынушы үшін қажет өнімдерді әр жанұя өзі өндірген өнімге айырбастайды. Өйткені ол елде ақша жоқ.
- мемлекетте жұмыссыздық жоқ.
- тұтынушыларды өте шағын заттар қанағаттандырады.

Б

Мемлекеттегі барша экономикалық қатынастар қатаң жоспар негізінде жүзеге асырылады. Онда:

- өндіріс көлемін, тауарлар мен қызметтердің бағасын, жалақының мөлшерін мемлекет қатаң белгілейді.
- Өнімдер мемлекет тарапынан бөлінеді.
- негізгі меншік мемлекетке тиісті.
- экономиканы мемлекет бұйрықпен басқарады.

Д

Мемлекеттегі экономика кәсіпкерлік негізінде құрылған. Онда:

- жеке меншік кең тараған.
- кәсіпкерлікке кең жол ашылған.
- қандай өнімді қандай көлемде шығаруды кәсіпкердің өзі шешеді.
- өнімнің бағасы базарда белгіленеді.
- экономиканы базар факторлары басқарады.
- мемлекет экономикаға минималды дәрежеде әсер етеді.



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Мемлекеттегі экономикалық жүйелерді өзара салыстыр.
2. Қайсы мемлекетте экономикалық белсенділік жоғары? Неге?
3. Қайсы мемлекеттегі экономикалық жүйені бүгінде кездестірмейміз? Неге?
4. Қайсы мемлекетте өнім сапалы болады? Оның себебі неде?
5. Қайсы мемлекетте адамдар үшін өмір сүру жақсырақ?
6. Сен қайсы мемлекеттің экономикалық жүйесіне өзгеріс енгізген болар едің? Пікіріңді негіздеп бер.

Кез келген мемлекетте, қоғамда экономиканың негізгі міндеті ресурстардың жетіспеушілігі жағдайында бар ресурстарды пайдаланудың ең нәтижелі және тиімді жолдарын таңдап, мемлекет азаматтарының қажетін толық қанағаттандырудан құралғандығы белгілі. Бұл мақсатта экономиканың төмендегі негізгі үш сұрағына жауап табу ділгірлігіне душар болады:

Не? Қандай? Кім үшін?

Бұл үш сұрақ кез келген экономикалық жүйе – мемлекеттегі (қоғамдағы) шаруашылық жүргізу жүйесі үшін ортақ болып, оны әрбір жүйе өзінше әрқилы шешеді. Жүйелер бұл ділгірліктің қалай шешілуіне қарай *дәстүрлі экономика, базар экономикасы, орталықтанған жоспарлы экономика және аралас экономика* сияқты түрлерге бөлінеді.



Экономикалық жүйе – қоғамның (немесе мемлекеттің) экономикалық өмірін ұйымдастыру формасы.



Дәстүрлі экономикалық жүйе – "Не? Қандай? Кім үшін? деген сұрақтарға қоғамда сақталып келе жатқан жүз жылдық дәстүрлерге сәйкес жауап береді. Өнім ата мұра болып келе жатқан тәсілдердің көмегімен өндіріледі, ескі әдет-ғұрыптарға сай бөлінеді. Мұндай экономика түрі өте көне болып, натурал шаруашылық пайда болғанда басталған. Бүгінде ол артта қалған, бүкіл дүниеден бөлініп өмір сүретін, сыртқы элеммен байланыс жасау және бару қиын тундра, Африка және Амазонканың ну ормандары, Сібір тайгалары, мұхиттардағы шағын аралдар мен биік тауларда тұратын қауымдарда кездеседі.



Дәстүрлі экономика – экономиканың негізгі сұрақтарына қоғамдағы дәстүрлерге негізделіп жауап беретін экономикалық жүйе.

Орталықтанған жоспарлы экономикалық жүйеде дерлік барлық өндіріс құралдары мемлекет иелігінде болады, барлық экономикалық шешімдер,

нені, қанша мөлшерде өндіру мәселесін үкімет орталықтанған күйде шешеді. Сонымен бірге, бұл өнімдерді қалай өндіруді де алдын ала жоспарлап, орталықта отырған бір топ мамандар шешеді. Өндірілген өнімді үкімет бөледі. Өндірістен алынған пайда мемлекет иелігінде қалдырылады және жоспарға негізделіп бөлінеді. Орталықтанған жоспарлы экономикалық жүйе бұрынғы одақ және көптеген қоғамда болатын еді.



Орталықтанған жоспарлы экономика – дерлік барлық өндіріс құралдары мемлекет иелігінде болатын, экономикалық шешімдер орталықтанған жағдайда мемлекет тарапынан қабылданатын және жоспарға сай жүзеге асырылатын экономикалық жүйе.

Базар экономикасы жүйесінде дерлік барлық өндіріс құралдары жеке кәсіпорындардың, жеке тұлғалардың қолында болады, барлық экономикалық шешімдерді тұтынушы мен өндірушілер қабылдайды. Нені, қанша мөлшерде өндіру мәселесін сұраныс пен ұсынысқа негізделген базар механизмі анықтайды (Бұл механизм жайлы кейін толығырақ тоқталамыз). Мәселен, тұтынушыларда темекі сатып алу ниеті, яғни сұраныс болмаса, фермер шаруашылықтары темекі екпейді, өйткені оны ешкім сатып алмайды және одан пайда түспейді. Оның орнына пайдалырақ астық өнімдерін егеді.



Базар экономикасы – жекеменшікке негізделген, барлық экономикалық шешімдер еркін қабылданатын, ал экономикалық игіліктер базарлар көмегінде бөлінетін экономикалық жүйе.

Аралас экономикалық жүйеде өндіріс ресурстарының бір бөлігі мемлекет иелігінде, қалғаны жеке кәсіпорындар мен адамдардың қолында болады. Кейбір түрдегі тауар мен өнімдер мемлекет тарапынан жасап шығарылса, қалғандарын жеке кәсіпорындар шығарады. Сондай-ақ, аралас экономикада мемлекет экономиканы ретке келтіруші күш ретінде қатысады және сонымен бірге, өндірушілердің экономикалық еркіндігін де қамтамасыз етеді. Сондықтан аралас экономиканы базар экономикасы мен орталықтанған жоспарлы экономиканың қоспасынан құралған десек те болады. Бүгінгі таңда әлемдегі көптеген елдерде аралас экономикалық жүйе билік етеді. Бұған мысал етіп, Германия, Швеция, Норвегия, Финляндия, Канада сияқты мемлекеттерді атауға болады. Таң қаларлығы, бұл елдерде мемлекеттің экономикаға араласуы барған сайын жетіле түсуде.



Аралас экономика – барлық экономикалық жүйелердің үйлесімді жақтарын жинақтаған экономикалық жүйе.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Не? Қандай? кім үшін? Бұл сұрақтар қандай ділгірліктерді қамтиды?
2. Экономикалық жүйелердің бірі-бірінен қандай айырмашылығы бар?
3. Дәстүрлі экономиканың абзалдығы мен кемшіліктерін айт.
4. Орталықтанған жоспарлы экономиканы сипаттап бер.
5. Базар экономикасын сипаттап бер.
6. Әрбір экономикалық жүйеге мысалдар келтір және оларды түсіндір.
7. Аралас экономикалық жүйенің пайда болуына нелер себепші болған деп ойлайсың?
8. Елімізде қайсы экономикалық жүйенің негізін жасап отырмыз?
9. Аралас экономика жағдайында төмендегі өндіріс және қызмет көрсету салаларының қайсысын мемлекет, қайсысын жеке фирмалар басқарса, мақсатқа сәйкес келеді деп ойлайсың? Жауаптарыңды түсіндіріп беруге әрекет ет:
 - а) білім беру; ә) теледидар; б) жедел медициналық көмек көрсету;
 - в) автомобиль жолдары; г) электр торабы; ғ) ауыл шаруашылығы;
 - д) қорғаныс; е) қоршаған ортаны қорғау.



Мұны есіңде сақта!

- Дәстүрлерге негізделген экономикалық жүйеде өндіру мен бөлу салт-дәстүрлер, яғни өткен заманда қолданылған әдістермен белгіленеді.
- Базар экономикасында өндіру мен бөлу шешімдері үй шаруашылықтары мен фирмалардың мүдделерін көздеп қабылданады.
- Орталықтанған жоспарлы экономикалық жүйеде негізгі шешімдерді орталық үкімет қабылдайды.
- Қазіргі күнде кез келген заманалық экономикалық жүйе «аралас жүйе» болып, ол дәстүрлі, орталықтанған, жоспарлы және базар экономикасы ерекшеліктерін қамтыған.

ӨЗІНДІК ЖҰМЫС

КЛАСТЕР ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

Заманалық өндіріс үдерісіне көптеген ресурстар, адамдар, кәсіпорындар жұмылдырылады. Мысалы, печенье өнімін алсақ, оның құрамына ұн, шекер, сарымай, тағы басқа көптеген шикізаттар кіреді. Печеньені дайындау үдерісі қызылша, сүт өндіретін фермерлерден бастап, ұн, шекер, сарымай өндіретін зауыттардың қатысуынсыз амалға аспайды. Тағы өте көп кәсіпорындардың өнімдері де печеньең шикізаты ретінде маңызға ие.

Өндірісті нәтижелі ұйымдастыру үшін оның барша басқышына қатысатын кәсіпорындардың қызметін үйлестіру, жүйелеу мақсатында экономикалық кластерлер ұйымдастыру экономиканың практикасына енгізілуде. Экономикалық кластерлерге белгілі бір аумақта орналасқан өзара байланысты кәсіпорындар, ұйымдар мен мекемелер кіреді. Олар өзара өнімдер жеткізіп беру, қызмет көрсету, инфрақұрылымды ұйымдастыру, ғылыми-техникалық қызмет жүргізу арқылы бірін-бірі қолдап-қуаттайды. Мұнымен кластерлердің әрбір қатысушысы және бүкіл кластердің бәсекелестігі артады және мүмкіндігі кеңейеді.



Экономикалық кластерлер — белгілі аумақта топталған, өнім, құрастырушы бөлшектер, белгілі қызметтер, инфрақұрылыммен өзара қамтамасыз ететін ұйымдар (кәсіпорындар, ғылым және білім беру мекемелері, т.б) тобы болып, топ қатысушылары бір-бірінің және кластердің бәсекелестігін арттырады.



1



2



3



4



5



6

Соңғы жылдары Өзбекстанда да экономикалық кластерлер кең таралуда. Ұйымдастырылатын мақта-тоқымашылық, балықшылық, азық-түлік кластерлері бұған айқын мысал бола алады.

Экономикалық кластердің ерекшелігі төмендегілерден құралған: географиялық тұрғыдан өзара жақындық, технологиялардың біртектілігі, шикізат базасының ортақ болуы, инновациялық қызметтің бар екені.

1. Жоғарыдағы суреттер негізінде мақтадан әртүрлі дайын өнімдер өндірумен байланысты кәсіпорындардың тізімін жаса.

2. Тізімге тағы қандай кәсіпорындарды қосуға болады?

3. Шит егуден бастап дайын өнімнің тұтынушыға жетуіне дейінгі өндіріс үдерісінің тізбегін логикалық бірізділікте жаса.

4. Бір ғана ерлердің көйлегін шығаруда қандай: а) табиғи б) капитал д) еңбек ресурстары қолданылатынын анықта.

5. Егер суреттегі кәсіпорындарды жалпы тізімге біріктірсек, бұл қандай абзалдықтар беруі мүмкіндігі бойынша өз пікіріңді білдір.

1- Есеп. Екі жұмысшы бірінші бес күндікте 500, екінші бес күндікте 700 өнім даярлады. Бір жұмысшының бірінші және екінші бес күндіктегі бір күндік еңбек өнімділігін тауып өзара салыстыр.

Шешімі: Жұмсалған уақыт = Жұмысшылар саны. Әрбір жұмысшы жұмсаған уақыт = 2 жұмысшы. 5 күн = 10 күн

Бір жұмысшының бірінші бес күндіктегі еңбек өнімділігі

$$U = Q : T = 500 : 10 = 50\text{-ге,}$$

Бір жұмысшының екінші бес күндіктегі еңбек өнімділігі

$$750 : 10 = 75\text{-ке тең.}$$

Енді оларды салыстырамыз: $75 : 50 = 1,5$, яғни бір жұмысшының екінші бес күндіктегі еңбек өнімділігі біріншісіне қарағанда 1,5 есе көп болған.

2- Есеп (өздігінше шешу үшін): Тігіншілік фабрикасында 150 жұмысшы аптасына 5 күн істейді. Фабрика 2019 жылдың 1 мартынан 31 мамырға дейін 95040 көйлек тікті. Өндіріс үдерісі 1 маусымнан мамандардырылды, 1 қыркүйектен кластер жүйесіне өтті. Егер 1 маусымнан 31 тамызға дейін 117000, 1 қыркүйектен 30 қарашаға дейін 140400 көйлек тігілген болса, бір жұмысшының маманданбаған, маманданған және кластер жүйесі жағдайындағы еңбек өнімділігін тауып өзара салыстыр. Есепті шешуде күнделікті пайдалан. Кейбір сандарды жалпылауға тура келуі де мүмкін.

I ТАРАУДЫ ҚАЙТАЛАУҒА АРНАЛҒАН СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

A. СҰРАҚТАР

1. Неліктен соңғы кезде экономиканы үйренушілердің саны артып отыр?
2. Экономиканы тек экономистер білуі керек пе?
3. Экономикалық білім қажет болған жағдайларға мысал келтір.
4. Неге адам қажеттілігінің шегі жоқ?
5. Шектеулілік дәлділігінің мәні неде?
6. Шектеулілік дәлділігіне 5 мысал келтір.
7. Таңдау және оның баламалы құны деген не?
8. Еңбек өнімділігін арттырып, шектеулілік дәлділігін шешу мүмкін бе?
9. Еңбек өнімділігін арттырудан көзделген негізгі мақсат не?
10. Еңбек бөлінісі және маманданудың мәнін түсіндіріп бер.
11. Экономиканың негізгі үш сұрағы жөнінде не білесің?
12. Дәстүрлі және орталықтанған экономикалық жүйелерді салыстыр.
13. Базар экономикасы жүйесі Не? Қандай? Кім үшін? деген сұрақтарға қалай жауап беруін түсіндір. Базар экономикасының негізгі ерекшеліктерін атап көрсет.
14. Аралас экономикалық құрылымның пайда болуына не себепші болған деп ойлайсың?

B. ТАПСЫРМАЛАР

Төменде алдымен ұғымдардың атаулары, одан соң олардың түсініктемелері берілген. Әрбір ұғымға тиісті түсініктемені тауып, ұғым нөмірінің жанына сәйкес келетін түсініктеме әрібін жазып шық.

ҰҒЫМДАР:

- | | | |
|----------------|---------------------------|-------------------------|
| 1. Қажеттілік. | 6. Шектеулілік дәлділігі. | 10. Еңбек бөлінісі. |
| 2. Қызметтер. | 7. Базар экономикасы | 11. Экономикалық жүйе. |
| 3. Іскерлік. | 8. Таңдаудың баламалы | 12. Дәстүрлі экономика. |
| 4. Ресурстар. | құны. | 13. Таңдау. |
| 5. Өндіріс. | 9. Мамандану | |

ТҮСІНІКТЕР:

- а) экономикалық игіліктерді жасау үдерісі;
- б) адамдардың пайда алу мақсатында экономикалық шешімдер қабылдауымен байланысты тауар және қызметтер жасау қызметі;
- в) таңдау нәтижесінде бас тартылған, ең үлкен пайдаға ие болған мүмкіндік;
- г) шектелген ресурстарды пайдалану мүмкіндіктерінің ішінен біреуін таңдау;
- ғ) адамның белгілі бір жағдайда жасауы және кемелденуі үшін керек заттарға мұқтаждығы;
- д) қажеттіліктерді толық қанағаттандыру үшін ресурстардың жеткілікті дәрежеде болмауы;
- е) адам қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін керек барлық нәрселер;
- ж) материалдық зат жасамайтын, бірақ нәтижесі қажеттіліктерді қанағаттандыратын қызмет немесе іс-әрекет;
- з) өнім түрін шығару бойынша кәсіпорындар арасындағы еңбек бөлінісі;
- и) тауар өндіру үдерісін жұмысшылар арасында жұмысты бөлу негізінде ұйымдастыру;
- й) жекеменшікке негізделген, барлық экономикалық шешімдер ерікті қабылданатын, ал экономикалық игіліктер базар көмегімен бөлінетін экономикалық жүйе;
- к) қоғамның (мемлекет) экономикалық өмірін ұйымдастыру формасы;
- л) экономиканың негізгі сұрақтарына қоғамда дәстүрлерге негізделіп жауап беретін экономикалық жүйе;

Д. ТЕСТТЕР

Берілген сұраққа мазмұны жағынан ең дұрыс және толық жауапты белгіле.

1. 1. Қажеттіліктер – бұл: ...

- А. Күнделікті тұтыну заттары дүкенінде сатылатын барлық тауарлар.
- Б. Адамдардың тауар және қызметтерге ие болу тілегі.
- Д. Адамның белгілі жағдайда өмір сүруі және кемелденуі үшін керек болған нәрселерге мұқтаждығы;
- Е. Адамның қанағаттандырылу мүмкіндігі болмайтын арман-тілегі.

2. Шектеулілік ділгірлігі қай жағдайда дұрыс сипатталған?

- А. Кез келген мемлекеттің экономикасында әрқашан жетіспеушілік болады.
- Б. Әр уақыт адамның бар қажеттілігін қанағаттандыру үшін ресурстар жеткілікті бола бермейді;

Д. Қайсы ресурс қаншалықты кем болса, ол соншалықты жетіспейтін болады.
 Е. «Үйге үйсең де жетпейді» дегендей жанұяда әрқашан бір нәрсе жетіспейді.

3. Қайсы топта келтірілген мысалдар тек рухани қажеттіліктерге тиісті?

- А. Дәптер, нан, кітап, теледидар, хаг жазу.
- Б. Балмұздақ, компьютер, білім алу, спорт.
- Д. Білім алу, музыка тыңдау, кәсіп- өнер үйрену, аяқ киімі.
- Е. Тіл үйрену, кітап оқу, сурет салу, музыка тыңдау.

4. Қайсы топта келтірілген мысалдар тек қана әлеуметтік қажеттіліктерге тиісті?

- А. Жол, қоғамдық транспорт, мектеп, киім-кешек, қол сағаты.
- Б. Қорғаныс, денсаулық сақтау жүйесі, телефон тармағы, кітапхана, мұражай.
- Д. Тарихи ескерткіштер, аурухана, жекеменшік дүкен, метро, велосипед.
- Е. Қорық, өзен, саябақ, салық қызметі, жекеменшік автомобиль.

5. Фермер далаға бидай ексе 40 т, күріш ексе 80 т өнім алуы мүмкін. Бір тонна бидайдың баламалы құны деген не?

- А. Анықтау мүмкін емес, өйткені қанша бидай немесе күріш егілгені белгісіз.
- Б. 0,5 тонна күрішке тең.
- Д. 4 тонна күрішке тең.
- Е. 2 тонна күрішке тең.

6. Өндіріс факторлары – бұл:

- А. Еңбек өнімділігі мен нәтижелілігі.
- Б. Еңбек бөлінісі мен мамандану.
- Д. Тек ғимарат, құрал-жабдық және станоктар.
- Е. Табиғи ресурстар, еңбек факторы, капитал және іскерлік факторы.

7. Төмендегі топтардың қайсысында өндіріс ресурстарының үшеуіне де тиісті мысалдар келтірілген?

- А. Дала, трактор, мақта. Б. Офис,менеджер, бастық.
- Д. Мұнай, зауыт, жұмысшы. Е. Компьютер бағдарламашы, принтер.

8. Кез келген жүйенің алдында тұрған ең негізгі ділгірлік – бұл:

- А. Өндіріс. Б. шектеулілік.
- Д. Тұтыну. Е. Бөліну.

9. Базар экономикасы жағдайында:

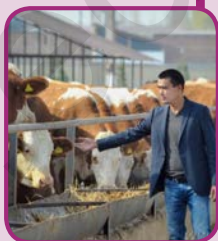
- А. Меншіктің негізгі бөлігі жеке тұлғалардың қолында болады.
- Б. Мемлекет жалғыз меншік иесі болып қалады.
- Д. Мемлекет меншігіне үстемдік беріледі.
- Е. Меншік өз мәнін жояды.

Біз еркін базар қазидатын орнатуда экономиканың жетекші салаларын реформалау мен дамыту арқылы салауатты бәсеке ортасын қалыптастыруымыз шарт...

Шавкат Мирзияев



II тарау. Базар



7- ТАҚЫРЫП

АЙЫРБАСТАУ ЖӘНЕ АҚША



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Жоғарыдағы суреттегі етікшіге нан, наубайға ұн, диірменге бидай, диқанға орақ және теміршіге етік керек болсын:

1. Бұл жағдайда, етікші тек қана нанға деген қажеттілігін қанағаттандыру үшін өзі тіккен етікті қалай нанға айырбастай алады деп ойлайсың?
2. Бұл айырбастау үдерісін қалай жеңілдету мүмкін?
3. Жоғарыда келтірілген өнімдердің ішінен қайсысына барша өз өнімдерін ризашылықпен айырбастауға дайын деп ойлайсың?
4. Жоғарыда келтірілген өнімдердің біреуі басқа өнім және қызмет үшін төлемді жүзеге асыруға көзделген универсал айырбастау құралы ретінде тандалғанда, етікші өзінің нанға деген қажеттілігін қалай қанағаттандырған болар еді?
5. Нан және бидайдың универсал айырбастау құралы ретінде қандай оңтайлы және кері жақтары бар екенін айта аласың ба?

Ежелде адамдар тайпаға бөлініп жасаған. Әрбір тайпа өзі үшін қажетті азық-түлік өнімдерін, киім-кешектер мен қарапайым жұмыс құралдарын өзі жасаған әрі соны тұтынған. Мұндай шаруашылық экономиканың ең алғашқы түрі болып, оны *натурал шаруашылық* деп атаймыз. Натурал шаруашылықтың әрбір мүшесі бірзіділікпен белгілі бір өнім түрін жасауға бейімделген. Уақыт өтуімен әрбір кәсіп иесі өз өнімін белгілі бір затқа алмастыра бастаған, яғни айырбастаған. Осылайша айырбастауға арналған өнім - тауар пайда болған.



Айырбастау – бір өнімді басқа өнімге тікелей алмастыру.

Тауар – айырбастау мақсатында шығарылған өнім.

Адамдар металды қайта өңдеуді үйренгеннен соң, металл ақшалар пайда болды. Кейіннен, айналымға бағалы металдар, алтын және күмістен жасалған ақшалар шығарылған.

Әртүрлі салмақтағы алтын және күміс бөліктері ақша ретінде істетілген, әр кез оларды таразыға тартуға тура келген. Бұл қолайсыздықты жою үшін белгілі салмақ пен формаға ие және әртүрлі мөр соғылған теңгелер айналымға түсірілген. Уақыт өткен сайын теңгелердің де кемшіліктері көріне бастаған. Алтын және күміс теңгелер қолдан-қолға өтіп жейілген және жеңілдеп қалған. Бұл жағдай олардың бастапқы құнының, яғни басқа тауармен айырбастау қабілетінің төмендеуіне алып келген. Бұл ділгірлікті шешу үшін жасалған әрекеттер нәтижесінде қағаз ақшалар пайда болған. Алғашқы қағаз ақшалар 812 жылы Қытайда басып шығарылған, кейіннен басқа мемлекеттерде де шығарыла бастаған.



Ақша – өнім және қызметтер үшін төлемді жүзеге асыру үшін көз- делген универсал айырбастау құралы.

Әрбір мемлекеттің тарихында өз ақша жүйесі қалыптасады. Ақша жүйесі — бұл ақша айналымының мемлекет тарапынан ұйымдастырылу формасы. Ақша жүйесінде мынадай элементтерді атап көрсету мүмкін:

– Ақша бірлігі — бұл мемлекетте қабылданған ақшаның аты (сум, доллар, йена, т.б.) Ақша бірлігі — тауар бағасын белгілеу үшін қолданылатын ақша белгісі. АҚШ-тың ақша бірлігі доллар. Ақша бірлігі тағы майда бөлікке бөлінуі мүмкін. Мысалы, 1 доллар — 100 центке тең.

– Бағаның көлемі — тауар құнын өлшеу құралы. Бір сөзбен айтқанда, бағаның көлемі арқылы ақша құнын өлшеу функциясы сипатталады.

– Ақшаның түрлері және оны қолданысқа шығару әдістері. Ақша түрлері – бұл қолданыстағы қағаз ақшалар мен теңгелердің номиналдары. Өзбекстан Республикасы Орталық банк тарапынан шығарылатын сум – ақша түріне мысал болады. Сонымен қатар ақша нақтылай (қағаз,

теңге) және нақтылай емес (банк есеп шотындағы жазу көрінісіндегі) ақша да ерекшеленеді.

– Ақша эмиссиясы жүйесі — ақша белгілерін қолданысқа енгізу және оның айналымының тәртібі. Ақша эмиссиясын Орталық банк жүзеге асырады. Орталық банк ақша айналымын шекаралау мен үйлестіруді жүзеге асырады.

Ақша айналымы – тауар алып-сатудағы, тауарсыз төлемдердегі тағы басқа әртүрлі есеп-қисаптардағы қолданыста болған ақшаның әрекеті.

Ақша айналымының құрамдық бөлімдері деп төмендегілерді айтуға болады.

– Төлем айналымы — бұл жалақы, салықтар, құнды қағаздар сатып алу, тағы басқа мәжбүрлі төлемдердің жүзеге асырылуы.

– Нақтылай емес ақша айналымы – бұл ақша айналымының банктегі есеп шотындағы жазулар арқылы нақтылай ақшасыз жүзеге асырылатын бөлігі.

– Нақтылай ақша айналымы – бұл жалпы ақша айналымының қолданыс және төлем құралы ретінде нақтылай ақша жұмсалатын бөлігі.

Ақша ретінде қолданылған зат төмендегідей қасиеттерге, сапаға ие болады.

– адамдарға өздерімен алып жүруі үшін қолайлы және жеңіл, яғни ықшам болуы;

– мықты және төзімді материалдан болуы, қанша уақыт өтсе де өз сапа-сын және құнын жоғалтпауы;

– табиғатта сирек кездесетін көпшіліктің оған қол жеткізу мүмкіндігі шектелген болуы;

– әртүрлі бағаларды білдіруші түрлерінің болуы;

– оңай танылатын және оны боямалауға қиын болуы.

Ақшаның бірінші функциясы, ақша– айналым құралы. Ақшаның көмегімен тауарлар бірі-бірімен айырбасталады. Нәтижеде тауар – ақша айырбастауы жүзеге асырылады. Екіншіден, ақша – бұл тауар құнының өлшем құралы. Әрбір тауардың құны ақшамен өлшенеді. Тауардың ақшадағы құны оның бағасын белгілейді. Үшіншіден, ақша – байлық жинау құралы. тауарды ақшаға айырбастап, түскен ақшаға басқа тауар алмай, оны белгілі уақытқа дейін сақтау.

Халықаралық саудада ақша – әлемдік ақша, тауар үшін ақша төлегенде — төлем құралы функциясын да атқарады.

Қазіргі заманда ақшаның нақтылай – теңге және қағаз ақшалар; несие-вексель, банкнота және чек көрінісіндегі ақша; нақтылай емес ақша-несие және төлем пластик карталарындағы ақша, электронды ақша түрлері бар.

Ақша массасы – бұл жеке және заңды тұлғалар, сондай-ақ мемлекет меншігіндегі қолданыстағы нақтылай және банктердегі есеп шотындағы нақтылай емес ақшаның жалпы көлемі. Ақша массасы ақшаның қалай жұмсалатынын көрсететін маңызды көрсеткіш. Заманалық ақша жүйесі жағдайында ақшаның айналым жылдамдығы артуда, ақша массасының өсуі бәсеңдеуде. Яғни ақша жақсы қолданыста.

Джон Мейнард Кейнс базар экономикасына мемлекеттің кеңінен араласуының қажет екенін негіздеп, ақша-несие саясаты бойынша өзінің моделін ұсынды. Ол бойынша қатаң салық саясаты және жеңіл ақша саясаты өзара үйлесімділікте тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз етеді.



БІЛІМІНДІ СЫНАП КӨР!

1. Ежелдегі өнімдерді айырбастау үдерісі туралы айт.
2. Алтын теңгелер мысалында ақша өз міндетін қалай атқарған?
3. Кез келген зат ақша міндетін орындай ала ма?
4. Ақшаның әрбір функциясын айқын көрсететін тұрмыстық мысалдарды ата.
5. Ақша қандай қасиеттерге ие болуы керек?
6. Ақшаның қандай түрлерін білесің?
7. Ақша жүйесі деген не? Оның элементтерін ата.
8. Ақша айналымының құрамдық бөлімдерін сипатта.
9. Ақша массасы деген не?
10. Ақшаның қасиеттері мен функциясы туралы не білесің?
11. Кейнс моделі туралы жалпы пікіріңді білдір.



Мұны есінде сақта!

- Ақша – барлық тауар мен қызметтерді айырбастау мүмкін болған тауар.
- Ақша – адамзат ашқан ең үлкен жаңалықтардың бірі.
- Ақша – қарым-қатынас, өлшем және жинақтау құралы.
- Адамдар белгілі бір мүдделерді көздеп тауар мен қызметтерін айыр-бастайды.

8- ТАҚЫРЫП

БАЗАР ЖӘНЕ ОНЫҢ ТҮРЛЕРІ



? БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

- 1-суреттегі колөнершілік өнімдері базарындағы адамдарды қандай екі топқа бөлуге болады? Кімдер сатушы немесе сатып алушы ретінде қатысып отыр? Олардың айырмашылығы неде? Олардың мақсаттары не?
- 2-ші және 3-ші суреттегілерді базар деп атауға бола ма?
- Базар қандай міндеттерді атқарады деп ойлайсыңдар? Пікірлеріңді өмірлік мысалдар негізінде түсіндіріңдер.
- 4-ші, 5-ші, 6-шы суреттердегі тауарлар мен қызметтер қайсы базарларда сатылады немесе сатып алынады?

Сендер адамдарға толы, сауда-саттық жүзеге асырылатын, арнайы ажыратылған орын ретіндегі диқан базары, автомобиль базары, киім-кешек және бұйым базары сияқты базарларды жақсы білесіңдер. Базар үшін үнемі арнайы бөлінген орынның болуы шарт емес. Алды-сатты үдерісі телефон арқылы, интернет тармағы арқылы да жүзеге асырылуы мүмкін.

Базар төмендегі міндеттерді орындайды:

- өндіріс пен тұтынуды бір-біріне байланыстырады;
- алып-сату үдерісі арқылы тауардың бағасын белгілейді;
- түрлі мемлекеттер арасында экономикалық ынтымақтастық орнатады;
- экономиканы, өндірісті реттейді.

Тауарды қымбаттау бағамен сатып алған сатып алушы немесе тауарды

арзан бағамен сатып қойған сатушының біреуі де базарға «өкпелемейді». Базар – тауардың бағасын белгілейтін бейтарап қазы.

Мұнда Не өндіру керек? Қалай өндіру керек? Кім үшін өндіру керек? – деген сұрақтарға тек базар жауап береді. Базар тауар бағасының көтерілуі немесе төмендеуі арқылы өндірісшілерге қайсы тауардан қанша жасау қажет екені немесе қажет еместігі жайлы ақпарат беріп тұрады. Тауар өтімді болса, оны шығару көбейтіледі, тауар көзделген бағамен өтпесе, оны шығару тоқтатылады немесе шығындары кемеітіліп, тауар бағасы арзандатылады.

Өзара мүдделі ынтымақтастықтан барлығы пайда табады. Сондықтан базар шекараны білмейді. Қазіргі күнде базарларымыздағы әлемнің дерлік барлық мемлекеттерінен әкелінген тауарлар мұның жарқын дәлелі.

Базарлар оларда сатылатын тауарларға қарай тұтыну тауарлары, өндірістік құралдар, қаржы, еңбек, интеллектуалдық тауарлар базары сияқты түрлерге бөлінеді.



Алып-сату үдерісі – тауар және қызметтер ақшаға, ал ақша тауар және қызметтерге айырбасталатын үдеріс.

Базар – сатып алушылар мен сатушылардың алып-сату үдерісін жүзеге асыру үшін кездесетін жер.

Халық үшін қажетті тауарлар мен қызметтер *тұтыну тауарлары базарында* сатылады. Бізге жақсы таныс дикан базары, мал базары, машина базары, үй-жай базары, киім-кешек және бұйым базары, дүкендер, супермаркеттер, асхана, наубайхана, транспорт, байланыс, электр, су, газ, жылумен қамтамасыз ету кәсіпорындары, шаштараз, мәдениет, денсаулықты сақтау, білім беру орындары – тұтыну тауарлары базарын құрайды.



Тұтыну тауарлары базары – халық, үй шаруашылығы қажеттілігі үшін қажетті тауар мен қызметтер сатылатын базар.

Кәсіпорындарда тауар шығаруға қажет болатын құрал-жабдықтар, ғимараттар, шикізат және материалдар *өндіріс құралдары базарында* сатылады. Өндірістік құралдардың сауда-саттығы тікелей өндірісшілер мен тұтынушылар арасында немесе тауар биржалары мен сауда фирмаларының қызметтері арқылы жүзеге асырылады. Тауар биржалары – тауарларды үлкен көлемде (көтерме) сатып алу және сатуды ұйымдастыратын делдал ұйымдар.



Тауар биржасы – тауарларды үлкен көлемде, көтерме саудамен сатып алу және сатуды ұйымдастыратын делдал ұйым.

Өндіріс құралдары базары – кәсіпорын және фирмалар қажеттілігі үшін қажетті тауар мен қызметтер сатылатын базар.

Жұмысшы күші, еңбек те арнайы тауар болғандықтан, оның да өз базары бар. *Еңбек базарында* жұмысшы күші сатылады. Мұндай базарда адамдарды жұмысқа орналастырумен шұғылданатын еңбек биржалары кәсіпорын және ұйымдарға қызмет көрсетеді. Еңбек биржасы жалданбалы жұмысшы күшіне қажет, бос жұмыс орындары бар кәсіпорын және жұмыс іздеп жүрген адамдар арасында делдалдық қызметін жүргізеді.



Жұмыспен қамту және әлеуметтік қорғау орталығы – кәсіпорындар және жұмыс іздеп жүрген адамдар арасында делдалдық қызмет жүргізетін ұйым. Бұл ұйымды әдетте, еңбек биржасы деп атайды

Еңбек жұмысшы күші базары – жұмысшы күшінің алды-сатты үдерісі жүзеге асырылатын базар.

Ақшаны арнаулы, әмбебап тауар деп айтқан едік. Демек, оның да өз базары болады. Бұл базарды *қаржы базары* деп атайды. Қаржы базарында ақша қарызға беріледі немесе қарызға алынады. Мұндай қызметтерді банктер атқарады. Қаржы базарында жай ақшалардан тыс “бағалы қағаздар” – акция, облигация, вексель деп аталатын арнайы ақшалар сатылады және сатып алынады. Бағалы қағаздар саудасын ұйымдастырумен қор биржалары шұғылданады. Қаржы базарында шетел ақшалары – валюталар да сатылады және сатып алынады. Бұл істі банктер мен валюта айырбастау пункттері жүзеге асырады.



Бағалы қағаз – белгілі мөлшердегі қаржыға немесе меншікке иелікті немесе оларға деген қатынасты бекітіп беретін арнайы ақша көрінісіндегі құжат.

Қор биржалары – бағалы қағаздарды алып-сатуды ұйымдастырумен шұғылданатын делдал ұйым.

Қаржы базары – ақша мен бағалы қағаздарды алып-сату үдерісі жүзеге асырылатын базар.

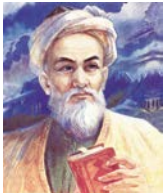
Интеллектуалдық тауарлар базарында – ой еңбегі өнімі саналған тауарлар мен қызметтер сатылады. Мұндай тауарларға ғылыми идеялар мен өнер туындылары, әртүрлі мәліметтер, техникалық жобалар мен жаңалықтар, компьютер бағдарламалары, кино, концерт, тағы басқа ой еңбегінің нәтижесі саналған тауарлар мен қызметтер кіреді.



Интеллектуалдық тауарлар базары – ой еңбегінің өнімі болған тауарларды алып-сату үдерісі жүзеге асырылатын базар.

Сонымен бірге, арнайы тауарлар базары да болады. Мысалы, мұнай базары, мақта базары, астық базары, түсті металдар базары, басқа тауарлар базары. Базарлар аумақтық қамту дәрежесіне қарай жергілікті, аумақтық, ұлттық және халықаралық базарларға бөлінеді.

Базарлар, әдетте, екі үлкен сыныпқа бөлініп қарастырылады. Олар тауар және қызмет ету базары және өндіріс құралдары базары.



Әбу Әли ибн Сина
(980 — 1037)

Шығыстың энциклопедист ғалымы, ұлы тұлға. Экономика ғылымына өзінің ғылыми көзқарастары арқылы қомақты үлес қосқан. Соның ішінде, ол қажеттілік ұғымына анықтама берген, материалдық байлықтар шығаруда еңбектің орнын анықтап берген «еңбек бөлінісі», «тұтыну қоржыны» және «адам факторы» ұғымдарына қатысты пікірлер білдірген.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Базар болу үшін әрдайым арнайы ажыратылған орынның болуы шарт па?
2. Базар қандай міндеттерді орындайды? Оларды біртіндеп түсіндіріп бер.
3. Базар түрлерін санап бер. Өндіріс құралдары базарының тұтыну тауарлары базарынан айырмашылығы неде?
4. Интеллектуалдық тауарлар базарында нелер сатылады?
5. Еңбек базарына мысалдар келтір.
6. Қаржы базарында қандай сауда іске асырылады?
7. Жергілікті, аумақтық, ұлттық және халықаралық базарларға мысалдар келтір.
8. Қандай биржаларды білесің? Олардың айырмашылығы мен ұқсастықтарын анықта.

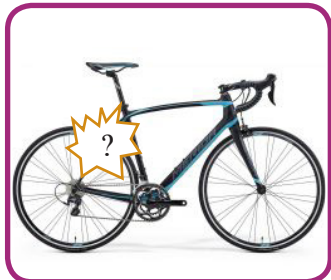


Мұны есіңде сақта!

- Базар тауарларды өзара айырбастау, алмастыру мүмкіндігін береді.
- Тауардың бағасы базарда анықталады.
- Базар экономиканы реттеп тұрады.
- Базарлар олардағы сатылатын тауарларға қарай тұтыну тауарлары, өндіріс құралдары, қаржы, еңбек, интеллектуалдық тауарлар базары сияқты түрлерге бөлінеді.

9- ТАҚЫРЫП

БАЗАРЛАР МЕН БАҒАЛАР



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Суреттердегі тауарларға сатушы ретінде баға белгілендер.
2. Жоғарыда берілген тауарларға сатып алушы ретінде баға белгіле.
3. Баға белгіленген кезде нелерге көңіл бөлдін?
4. Тауарға баға белгілеу үшін саған қандай мәліметтер керек болады?
5. Дүкенде тауардың осы күнгі бағасын сұрастырып, тауар не үшін осындай бағамен сатылып жатқанын түсіндіріп беруге әрекет ет.

Базар сатып алушылар мен сатушыларға тауарлар мен қызметтерді айыр-бастау мүмкіндігін туғызып беретін мекенжай. *Баға*– сатып алушылар белгілі бір тауар не қызметтің бір бірлігі үшін төленетін ақша мөлшері. Мәселен, бір килограмм сары май үшін 30 000 сум, бір қадақ шай үшін 4500 сум, бір дана велосипед үшін 1 200 000 сум және тағы басқалар.



Баға – бір бірліктегі тауар құнының ақша мөлшері.

Бағалар әрқашан бірі-біріне салыстырылады. Түрлі өнімдердің бағаларын өзара салыстыру арқылы тұтынушылар оларды сатып алады.

Түрлі ресурстардың бағаларын салыстыру арқылы фирмалар белгілі бір тауар не қызметтерді сатып алады. Әртүрлі базарлардағы бағаларды өзара салыстырып, сатушылар өз тауарларының бағасын анықтау мүмкіндігіне ие болады. Сөйтіп, экономиканың үш негізгі сұрағына жауап береді.

Не өндіру керек?

Ең көп пайда келтіретін тауар мен қызметтерді өндіру керек.

Қалай өндіру керек?

Мүмкіндігінше кем шығынмен өндіру керек.

Кім үшін өндіру керек?

Осы тауарға қажеттілігі бар және белгіленген бағамен ақша төлеуге қабілеті жететіндер үшін өндіру керек.

Өзара бір-біріне байланысты базар бағалары орталықтан жоспарсыз немесе жеке меншік өндірушілер мен сатып алушылардың шешімдерін тікелей бақыламай тұрып, қалай санақсыз тауарлар мен қызметтерді қалаған уақытта, қалаған мөлшерде өндіру және жеткізіп беруін түсіну аса маңызға ие. Бұл жағдай базар нарықтық жүйесінде үш негізгі міндетті орындаумен пайда болады: 1) ақпарат беру міндеті; 2) ынталандыру міндеті; 3) бөлу міндеті.



Құндылықтар!

Егер байқаған болсаң, әрдайым кім не сатып алса, еріксіз соның бағасын сұрастыра бастаймыз. Заттың бағасы туралы осындай мәлімет бізге неге керек?

Бағалар мен олардың арасындағы қатынастар базар жүйесіндегі тұтынушылар, өндірісшілер және ресурс иелері нені, қанша мөлшерде сатып алу керектігі туралы шешім қабылдау үшін қажетті негізгі мәліметпен қамтамасыз етеді. Бағалардың ақпарат беру міндетінің маңызын толық түсініп алу үшін, төмендегі жағдайды көз алдыларыңа келтір: Супермаркетте сауда жасап жатырсың. Қатардағы заттардың ешқайсысының бағасы көрсетілмеген. Немесе екі жұмыстың бірін оларға төленетін жұмыс ақысының қанша екенін білмей тұрып таңдауды ойлап көр. Немесе, сырлаушылар жұмысы үшін қанша сұрауы, бояу, щетка және басқа материалдардың бағалары туралы ешқандай мәліметке ие болмай тұрып, сырлаушыны жалдау немесе бұл істі өзің орындай алуың туралы шешім қабылдауға ұмтылып жатқаныңды көз алдыңа елестетіп көр. Мұндай жағдайлардың

эрқайсысында баға туралы мәліметке ие болмай, шешім қабылдау өте қиын болады.

Бағалардың өзгеруі базар экономикасында ресурстарды көшіру немесе қайта бөлуге ынталылық туғызады. Қызылшаның бағасы жүгерінің бағасына карағанда артуы фермерлерді көбірек қызылша және кемірек жүгері егуге үндейді. Құқықтанушылардың айлық жалақысы бухгалтерлермен салыстырғанда аз болуы аз адамның заңды және көп адамның бухгалтерияны үйренуіне себеп болады. Еркін базарда пайданың артуы ресурстарды қатыстырады және сонымен бірге, зиянның артуы бұған карама-қарсы нәтижеге себеп болады. Пайда – экономикалық өмірдің жасыл шырағы, ал зиян – қызыл шырағы. Жақсы істейтін жол ережелері бақылауының жүйесі әрі жасыл, әрі қызыл түстің болуын талап еткені секілді, жақсы істейтін базар жүйесі үшін әрі пайда, әрі зиянның болуы қажет. Жоғарыда аталған мысалдардың әрбірінде бағаның ынталандыру міндеті көрінеді.

Бағаның тағы бір маңызды міндеті — бұл олардың бөлу міндеті. Басқа жағдайлар өзгермей, бір тауардың бағасы көтерілсе, адамдар оны аз сатып алуға әрекет етеді, керісінше, баға қаншалықты төмен болса, адамдарда сол тауарды сатып алу тілегі артады. Бағалар арқылы базарда тапшы ресурстар, олар үшін ақы төлеу тілегі және қабілеті ең жоғарғы болған тұтынушылар арасында бөлінеді. Қала орталығындағы жер алаңының иесі оны офис ғимараты үшін жалға бергенде, гараж не қойма үшін бергендегіге карағанда, көбірек жал ақысын алу мүмкіндігі болса, демек, оны офис ғимараты үшін пайдаланылады. Егер 50 000 адам 5000 кісілік залда өткізілуі көзделген концертті көруді қаласа, билеттің бағасы тек 5000 адам төлей алғанға дейін өсуі мүмкін, қалған 45 000 адам билет бағасы қымбат болғаны үшін концерт көре алмайды.

Адам Смит базар жүйесі тауарларға ешкімнің араласуынсыз «әділетті» бағаларды орната алады деп санаған. Ол барлық тауарлар өзінің белгілі бір бағасына ие, сол баға тауарды өндіруге жұмсалған іс-әрекеттерге байланысты деген пікірді ұстанды. Оның ойынша, тауар өндіруге пайдаланылған жер үшін рента түріндегі ақы төленуі тиіс. Сол тауарды өндіруге жұмылдырылған капиталды пайдаланғандықтан да белгілі мөлшерде ақы төлеу керек болады. Жұмылдырылған жұмысшы күшіне де ақы төленуі тиіс.

Адам Смит осы қаражаттар тауардың бағасын белгілейді, бірақ ол баға кейде, мысалы, тапшылдық болған кездерде біршама өзгеруі де мүмкін, деп есептеген.



Адам Смит
(1723—1790)

Шотландиялық экономист ғалым Адам Смитті көпшілік қазіргі экономика ғылымының негізін қалаушы деп атайды. Ол өзінің «Халықтар байлығының табиғаты және себептері туралы зерттеу» атты, сондай-ақ көптеген еңбектері арқылы экономика ғылымының дамуына елеулі үлес қосқан.

Адам Смиттің пікірі бойынша, ұлт байлығы өндіріс көлеміне байланысты. Ол экономикалық қызметке мемлекеттің араласуын шұғыл азайтуды жақтаған. Ол экономикалық дамудың ең басты факторы деп материалдық мүдделілікті көрсеткен. Экономика ғылымына «көрінбейтін қол» ұғымын енгізген. Кез келген өндірістің жалғыз шешімі мен мақсаты — тұтыну. (*А.Смит*)



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Тауардың бағасы деген не?
2. Базарда бір нәрсе сатып алып жатқаныңда неліктен бірінші кез келген сатушыдан сатып алмайсың?
3. Базар экономикасы жағдайында баға қандай міндетті атқарады?
4. Базарда тауар бағасы қандай мәлімет береді?
5. Бағаның ақпарат беру, ынталандыру және бөлу міндеттерін анық мысалдармен түсіндір.
6. Өндірушілер үшін пайда мен зиян неден хабар береді?
7. Сендер Адам Смиттің пікіріне толық қосыласыңдар ма?
8. Ол нені ескермеген деп ойлайсыңдар?
9. Адам Смит заманындағы және осы күнгі жағдайды салыстырып, қазіргі заманғы бағалардың қалыптасуына тағы нелер әсер ету мүмкіндігін атаңдар.



Мұны есіңде сақта!

- Баға – тауар құнының ақша мөлшері.
- Базар экономикасы жағдайында баға ақпарат беру, ынталандыру және бөлу міндеттерін орындайды және экономиканың үш негізгі сұрағына жауап береді.
- Базар жүйесінде баға тұтынушы мен өндірушілерге тауар өндіру және бөлу бойынша құнды мәлімет береді.

10- ТАҚЫРЫП БАЗАР ҚАТЫСУШЫЛАРЫ



? БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1-суреттегі зауыт пен 3-суреттегі музыка мектебі мемлекетке қарасты. 2-суреттегі фабрика жеке кәсіпкердікі. 4-суретте жанұя бейнеленген. Әрбір жанұяның өз шаруашылығы, өзінің шағын экономикасы бар. Сондықтан да экономика ғылымында жанұя туралы сөз өрбітілгенде «Үй шаруашылығы» тіркесін қолданамыз.

1. Мемлекет музыка мектебін құру үшін материалдарды, жұмысшы күшін және оған жиһаздарды қайдан алады? Ол жерде жұмыс істейтін оқытушылар мен қызметкерлер қалай жұмысқа тұрады?

2. Тоқымашылық фабрикасы шикізат пен жұмысшы күшін қайдан алады? Ол өзі өндірген өнімді қайда апарып сатады?

3. Мемлекет өз зауыты үшін жұмысшы күшін қай жерден жалдайды және өз өнімін қайда апарып сатады?

4. Үй шаруашылығы өзі тұтынуы үшін тауарларды қайдан алады? Үй шаруашылығы жұмысшы күші базарына нені ұсына алады? Жауаптарыңда базар ұғымын пайдалануды ұмыт қалдырмаңдар. Суреттердегі объектілердің жұмысшы күші, шикізат, материал, жиһаздар сияқтылармен қамтамасыз етілуінде, өнімдерді сатуындағы базардың маңызын айтыңдар.

Өндірісшілер – тауар мен қызметтерді жасайтын кәсіпорындар. Олар бір жағынан, табиғи ресурстарды, өндіріс құралдарын, жұмысшы күшін базардан сатып алып, сатып алушы ретінде қатысса, екіншіден, шығарған тауарлары мен қызметтерін, өзіне тиісті меншікті базарда сатушы ретінде қатысады. Мысалы, ұн шығаратын кәсіпорын өзі үшін қажет ғимарат, диірмен жабдықтарын, бидайды, жұмысшы күшін базардан сатып алады, яғни базарға сатып алушы ретінде қатысады. Сонымен қатар, бидайдан ұн шығарып, оны базарда сатады, яғни базарға сатушы ретінде де қатысады.



Өндірісшілер – тауар және қызметтерді шығаратын кәсіпорындар.

Тұтынушылар – халық, жанұя-үй шаруашылықтары өздеріне қажет қызметтерді, тұтыну тауарларын және әртүрлі мүліктерді сатып алушы ретінде базардан сатып алады. Екіншіден, халық өзіне тиісті мүлікті базарда сатады. Сондай-ақ, әртүрлі кәсіпорындарда еңбек етіп, есесіне еңбекақы алады, яғни сатушы ретінде өз жұмыс күшін сатады. Демек, тұтынушылар – халық, жанұя-үй шаруашылықтары базарына әрі сатушы, әрі сатып алушы ретінде қатысады.



Тұтынушылар – жасалған тауар мен қызметтерді тікелей тұтынушы немесе оларды пайдаланушылар. Тұтынушылар, негізінен, өз жанұяларымен өмір сүргендігі үшін оларды басқаша етіп **жанұя-үй шаруашылықтары** деп те атайды

Базарда мемлекет (үкімет) қоғамның басқару органы, табиғи ресурстар иесі ретінде арнайы орын алады. Мемлекет, біріншіден, табиғи ресурстарды, мемлекеттік кеңселер мен мекемелердің қызметтерін, әртүрлі мемлекеттік кәсіпорындарда шығарылған тауарларды, мемлекет меншігін сатса, екіншіден, мемлекеттік кәсіпорындардың қажеттілігі үшін базардан тауарлар, қызметтер және жұмысшы күшін сатып алады. Мемлекет халық және кәсіпорындардан өз мекемелері мен кеңселері арқылы көрсеткен қызметтері үшін, әртүрлі міндетті төлемдер, салықтар сияқты ақы өндіріп алады. Мысалы, бір қарағанда халыққа тегін медициналық қызмет көрсетіліп жатқан секілді көрінеді. Шындығында, бұл қызмет үшін әрқайсысымыздың табысымыздан алып қалынатын салық көрінісінде ақы төлейміз.

Сондай-ақ, базардың үш қатысушысы да – мемлекет, өндірісшілер және тұтынушылар базар арқылы бір-біріне ақша қарыз береді және алады, бір-бірінің бағалы қағаздарын сатып алады және сатады. Сөйтіп, базардың үш қатысушысы арасында алып-сату үдерісі пайда болып, базарды кезектескен күйде тұрақты қозғалысқа келтіріп тұрады.

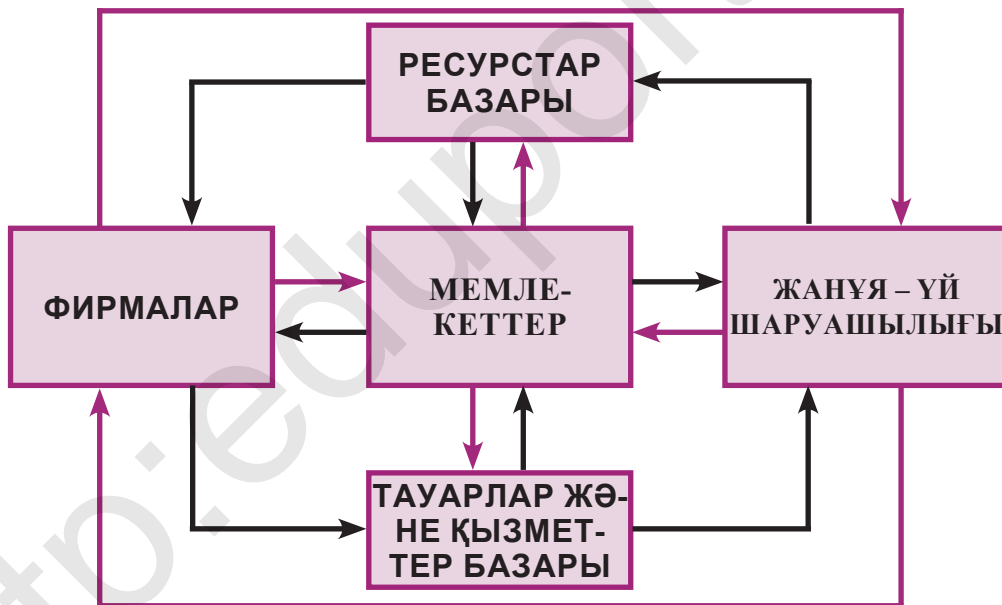
Кімдер қатысса да, базардың негізгі міндеті – сатушы мен тұтынушы арасындағы

алып-сату қарым-қатынасын ұйымдастыру. Базар – бұл ақша арқылы жүзеге асырылатын тауар мен қызметтерді алып-сату келісімдерінің жинағы. Экономикалық қарым-қатынастың мұндай көрінісінен базардағы бір келісім бойынша тауар-ақша айналымының ең қарапайым формуласын келтіріп шығаруға болады:

САТУШЫ — ТАУАР — АҚША — ТҰТЫНУШЫ

Бұл формула базар “жасуша, тор”дың құрылымын сипаттайды. Базардың бүкіл “ағзасы” міне осындай “жасушалардан” құралған. Демек базар жағдайында тауар айналымы да жоғарыдағы формулаға ұқсас байланыстан құралған.

Базар қатысушылары болып есептелінетін мемлекет, өндірісшілер және жанұя-үй шаруашылықтары (тұтынушылар) базардан бірдеңе сатып алады және сатады. Сол үшін базарда ресурстар, тауарлар, қызметтер және ақша қаржылары үнемі қозғалыста болып, айналып тұрады.



Үй шаруашылықтары, яғни тұтынушылар өздеріне тиісті мүлікті, жұмысшы күшін еңбекақы, жалақы, пайыз төлемі және пайда сияқты ақша табыстары есесіне мемлекетке және өндіруші фирма мен кәсіпорындарға сатады. Алынған табысқа өз қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін базардан керекті қызметтерді, тұтыну тауарларын және әртүрлі мүліктерді сатып алады.

Сонымен қатар, мемлекет бұл ақшаға өзі үшін керекті тауар және қызметтерді өндірісшілер мен үй шаруашылықтарынан сатып алады. Ал, өндірісшілер үй шаруашылықтарынан алған ақшаға және халық пен мемлекеттен керекті ресурстарды сатып алады және тағы басқалар. Осылайша, экономикада ресурстар, тауарлар, қызметтер және ақша қаржылары үздіксіз айналып тұрады.

Базар міндеттерін жүзеге асыруға тікелей қатыспай, оған жәрдем беруші, қызмет көрсетуші кәсіпорын, ұйым және мекемелердің барлығы бір ғана – *базар инфрақұрылымдары* деген атпен аталады. Базар инфрақұрылымдарына банктер, сақтандыру компаниялары, тауар, қор, тағы басқа түрдегі биржалар, сауда үйлері, кеден кеңселері, есеп-қисап, қаржы, құқықтық кеңес қызметін көрсететін әртүрлі ұйымдар, түрлі арнайы саудаларды ұйымдастырушы мекемелер мен ұйымдар кіреді.



Базар инфрақұрылымдары – базар міндеттерін жүзеге асыруға тікелей қатыспай, оған жәрдем беруші, қызмет көрсетуші кәсіпорын, ұйымдар мен мекемелер.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Базар қатысушыларының еңбек базарындағы өзара алды-сатты арақатынастарына шолу жаса.
2. Мемлекет меншігін үнемдеу және сақтау, ең алдымен, кім үшін маңызды?
3. Жанұяң мысалында базардан әдетте не сатып алуың және нені сатуың жайлы әңгімеле.
4. Базар жағдайындағы тауар-ақша айналымы туралы айтып бер.
5. Экономикадағы ресурстар, тауарлар, қызметтер және ақша қаржылары айналымын түсіндіріп бер.
6. Бүгінгі күнде еліміздегі базар инфрақұрылымдары жөнінде не білесің?



Мұны есіңде сақта!

- Мемлекет, өндірушілер және жанұя-үй шаруашылықтары базар қатысушылары.
- Базарда мемлекет, өндірушілер, тұтынушылар арасында ресурстар, тауарлар, қызметтер мен ақша үздіксіз айналады.

ӨЗІНДІК ЖҰМЫС

БАЛАМАЛЫ ТӨЛЕМ ҚЫЗМЕТТЕРІ

Компьютер технологияларының дамуы нәтижесінде қазірде *пластик карталар* төлемдерді төлеу құралы ретінде қолданылуда. Пластик карталар заманалық төлем құралы. Карталар электронды құрылым, оған ақшаның иесі, ақша мөлшері және қай банкте сақтаулы тұрғаны жайлы мәліметтер енгізілген болады. Пластик карта арнаулы қондырғыға (терминалға) салынып, қажетті ақша көлемі тұтынушының банктегі есеп-шотынан төлемді қабылдап жатқан мекеменің есебіне өткізіледі. Картадан басқалардың пайдалуының алдыналу мақсатында ол карта иесі тарапынан “кілт” – жасырын кодпен қорғалып, оны тек осы “кілтпен” ашуға болады.

Сонымен қатар, пластик картадағы ақшаны қажет болғанда банкомат деп аталатын қондырғыдан нақтылай ақшаға айналдыруға болады.

Пластик карта арқылы төлемдерді жүзеге асыру бүгінгі күнде әрбір азамат үшін әдеттегі жағдайға айналды. Оған себеп олар тұтынушыға қолайлы төлем құралы екені, нақтылай ақшаға деген қажеттілікті едәуір бәсеңдетті. Елімізде пластик карталар арқылы тек төлемдерді жүзеге асыру ғана емес, тіпті несие алу мүмкіндігі де жасалған.



Құндылықтар!

Біздің дәуірге дейінгі IV-III ғасырдан бастап еліміз аумағында алтын, күміс, мыстан драхма және тетрадрахма деп аталатын теңгелер жасала бастаған. Бұл ақшалар Терміз, Тахтасангин, Денау, Кемпіртөбе, Афросиябта жүргізілген археологиялық қазбалар кезінде табылған.

Экономиканың дамуы мен технология өркендеуі нәтижесінде бүкіл әлемде, соның ішінде Өзбекстанда да электронды коммерция белсенді дамуда. Бұл өз кезегінде төлемдерді банктер арқылы дәстүрлі түрде жүзеге асырудан заманалық технологиялық инновацияларға негізделген мобильді, жедел, сенімді төлемдерге өтуді талап етуде. Дәстүрлі төлем жүйесінде баламалы, жаңа төлем жүйелері жаратылуы күн талабына айналууда.

Мұндай баламалы төлем жүйесінен ең қолайлысы — бұл мобильді телефондар құралында істейтін және барлық қаржылық талаптарға сәйкес келетін төлем жүйесі.

Бұл жүйе бойынша тұтынушы тауар немесе қызмет үшін төлемді жүзеге асыру үшін нақтылай, қаржы өткізу, чек немесе пластик картадан емес, өзінің мобильді телефонын пайдалануы мүмкін.

Осындай жүйелердің пайда болуы мен дамуына себеп олардың қол жетімділігі, қарапайымдылығы мен сенімділігі. Бұл өз кезегінде үлкен мобильді қаржылай қызметтер базарының пайда болуына себеп болуда.

Мұндай жүйе құралында кез келген адам банкте арнаулы есепшотының орнына “электрон қоржын” деп аталатын электронды есепшотында өз ақшасын сақтауы және иелік етуі мүмкін.

Мобильді телефон қарапайым диалог және ақпарат құралдарынан нақтылай және нақтылай емес ақшаны сақтау, өткізу, қабылдау, тауар сатып алу, мәжбүрлі төлемдерді және әлеуметтік төлемдерді жүзеге асыру құралына айналуы да баламалы төлем жүйелерінің ерекшелігі саналады.

Өзбекстанда бұл бойынша соңғы жылдары дәйекті іс-әрекеттер жүзеге асырылуда. Әсіресе бұл салаға қатысты заң құжаттары қабылдануда, қажетті инфрақұрылымдар қалыптасуда. Мобильді телефон арқылы коммуналдық төлемдер жүзеге асырылып жатқаны, кейбір қызметтер үшін ақша өткізіліп жатқаны да баламалы жүйелер елімізде жолға қойылғанын білдіреді.



Құндылықтар!

“Ақша — қолдың кірі”, “Ақшаң болса, жегенің алдында” сияқты тіркестерге өз көзқарасыңды білдір.

1. Пластик карта туралы не білесің? Олардың қағаз ақшадан айырмашылығы неде?
2. Баламалы төлем жүйелеріне қажеттілік туылғанының себебі неде?
3. Мобильді телефондардың төлем құралы ретінде пайдаланылатының себебі неде деп ойлайсың?
4. Жанұяңдағы үлкендерден мобильді телефон арқылы қандай төлемдерді жүзеге асыратынын сұрап үйрен.

II ТАРАУДЫ ҚАЙТАЛАУҒА АРНАЛҒАН СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

А. СҰРАҚТАР

1. Ақша болмаған дәуірлерде өнімдерді айырбастау үдерісінде қандай қиыншылықтар болғанын түсіндіріп бер.
2. Кез келген нәрсе де ақшаның міндетін атқара ала ма?
3. Ақшаның әрбір міндетін айқын көрсетуші өмірден алынған мысалдар келтір.
4. Алып-сату үдерісінен сатып алушы да, сатушы да пайда көруін түсіндіріп бер.
5. Базардың пайда болуы үшін әрқашан да арнайы берілген орынның болуы шарт па? Жауабыңды мысалмен негіздеп бер.
6. Базар міндеттерін айт және оларды базар мысалында түсіндіріп бер.
7. Өндіріс құралдары базарында тауарлар бағасының өсуі тұтыну тауарлары базарындағы тауарлар бағасына қалай әсер етеді?
8. Өндіріс құралдары базары мен тұтыну тауарлары базарының бір-біріне ұқсас және айырмашылық ететін жақтарын көрсет.
9. Мемлекет базардан не сатып алады және не сатады?
10. Экономикадағы ресурстар, тауарлар, қызметтер және ақша айналымын әртүрлі мысалдар арқылы түсіндіріп бер.

Б. ТАПСЫРМАЛАР

Әрбір ұғымға сай талдауды тап.

АТАУЛАР:

- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| 1. Айырбастау. | 7. Өндіріс құралдары базары. |
| 2. Ақша. | 8. Өндірісшілер. |
| 3. Баға. | 9. Тұтынушылар. |
| 4. Базар. | 10. Бағалы қағаз. |
| 5. Тұтыну тауарлары базары. | 11. Еңбек биржасы. |
| 6. Базар қатысушылары. | 12. Базар инфрақұрылымы |

ҰҒЫМДАР:

- а)) халық, жанұя-үй шаруашылықтарының қажеттілігін қанағаттандыратын, тікелей тұтынатын тауар және қызметтер базары;
- б) тауар және қызметтер үшін төлемді жүзеге асыруға арналған әмбебап айырбастау құралы;

- в) кәсіпорындар мен жұмыс іздеп жүрген адамдар арасында делдалдық қызметті жүргізуші ұйым;
- г) бір өнімді сату не сатып алу немесе басқасына алмастыру;
- ғ) сатып алушы мен сатушылар алды-сатты үдерісін жүзеге асыру үшін кездесетін орын;
- д) бір бірлік тауар құнының ақшадағы көрінісі;
- е) белгілі мөлшердегі қаржыға (яки меншікке) иелікті немесе оған қатысты қатынасты бекітіп беретін арнайы ақша;
- ж) тауар және қызметтерді пайдаланушы (тұтынушы) үй шаруашылықтары;
- з) кәсіпорын және фирмалар қажеттілігі үшін қажетті тауар және қызметтер сатылатын базар;
- и) тауар және қызметтер шығарушы кәсіпорындар;
- й) мемлекет, өндірісшілер және үй шаруашылықтары;
- к) базар міндетін атқаруға тікелей қатыспастан, оған көмек беруші, қызмет көрсететін кәсіпорын, ұйым және мекемелер.

Д. ТЕСТТЕР

1. Әдетте айырбастау...

- А. Бір жақ үшін мүдделі, екінші жақ үшін мүдделі емес болады.
- Б. Екі жақ үшін де мүдделі болады.
- Д. Қандай тауарлар айырбасталуына қарай екі жақ үшін де мүдделі болады.
- Е. Қандай тауар айырбасталуына қарай екі жақ үшін де мүдделі емес.

2. Базар – бұл...

- А. Сатушы мен сатып алушы кездесетін орын.
- Б. тауар мен қызметтер айырбасталатын жер.
- Д. Өндірісті тұтынушымен байланыстыратын құрал.
- Е. Дұрыс емес жауап жоқ.

3. Тауардың бағасы бұл –...

- А. тұтынушының тауар үшін төлейтін ақша мөлшері.
- Б. тауарды өндіру үшін жұмсалған қаражат мөлшері.
- Д. тауарды өндіру, сақтау және сату үшін жұмсалған жалпы ақша мөлшері.
- Е. Бір бірлік тауар құнының ақшадағы көрінісі.

4. Әнуардың әкесі 2 000 000 сум жалақысының 1 500 000 сумын жинақ кассасына қойды, қалғанын үй қаражатына жұмсады. Бұл жағдайларда ақша қандай міндетті атқарып жатыр?

- А. Өлшем мен жинақтау құралы.
- Б. Айналым мен өлшем құралы.
- Д. Айналым және жинақ құралы.
- Е. Өлшем, жинақтау мен айналым құралы.

5. Тұтыну тауарлары қандай мақсатқа пайдаланылады?

- А. Станоктар жасап шығару.
- Б. Басқа өнімдер шығару және қайта өңдеу.
- Д. Халық және жанұя-үй шаруашылықтары қажеттілігін қанағаттандыру.
- Е. Ауыл шаруашылығы өнімдерін шығару.

6. Өндіріс құралдары не үшін қызмет етеді?

- А. Өндіріс станоктарын жөндеу.
- Б. Кәсіпорында шикізатты өңдеп, өнім өндіріп шығару.
- Д. Базарда сату үшін.
- Е. Өндірісті шикізатпен қамтамасыз ету.

7. Базарда ...

- А. Әрқашан сатушының беделі сатып алушынікінен жоғары болады.
- Б. Әрқашан сатып алушының беделі сатушынікінен жоғары болады.
- Д. Әрқашан сатушы мен сатып алушының беделі тең болады.
- Е. Сатушының сатып алушыға қарағанда беделін анықтап болмайды.

8. Акциялар қай базарда сатылады?

- А. Өндіріс құралдары базарында.
- Б. Қаржы базарында.
- Д. Еңбек базарында.
- Е. Интеллектуалдық тауарлар базарында.

9. Экономикада ... үздіксіз айналып тұрады?

- А. Тек ақша қаржылары.
- Б. Тек ақша қаржылары мен тауарлар.
- Д. Тек тауар мен қызметтер.
- Е. Ресурс, тауар, қызметтер және ақша қаржылары.

10. Ақша қандай қасиеттерге ие болу керек?

- А. Қолайлы және ықшам.
- Б. Мықты және тұрақты.
- Д. Боямалау қиын.
- Е. Жоғарыдағылардың барлығы.

Халқымыздың тұрмыстық деңгейін жоғарылату үшін еңбекке лайықты ақы төлеу жүйесін қалыптастыруымыз және тұрғындардың нақты табысын артыруымыз қажет.

Шавкат Мирзияев



III тарау. Жанұя - үй шаруашылығының экономикасы



11- ТАҚЫРЫП ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ ТАБЫС КӨЗДЕРІ ЖӘНЕ ҚАРАЖАТ ТҮРЛЕРІ



? БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Суреттегі жанұяның қандай табыстары болуы мүмкін деп ойлайсың?
2. Бұл жанұя жақсы өмір сүруі үшін бір айда қандай табыс табуы керек?
3. Жанұяның әрбір мүшесі тұтынушы ретінде өз қажеттіліктерін жеке өзі қанағаттандыра ала ма? Бұл үшін оған нелер жетпеуі мүмкін?
4. Жанұяда шаруашылық жүргізу үшін әрбір мүшесінің жеке қаражаттарынан тыс тағы қандай жалпы табыс қажет болады деп ойлайсың?

Тұтынушы — әртүрлі тауар мен қызметтерді өзінің жеке немесе жанұялық қажеттіліктері үшін сатып алушы немесе тапсырыс беруші тұлға. Мұнда тұтынушы ретінде жеке алынған азаматтан тыс бүкіл бір жанұяны да айтады. Тұтынушы ретінде қаралғанда экономикада жанұя ұғымы орнына көбінесе үй шаруашылығы ұғымы қолданылады.

Адамның белгілі уақыт ішінде (бір айда немесе бір жылда) істеп тапқан немесе қолына түскен барлық материалдық және ақшалай түсімдері *табыс* деп аталады. Табыс тікелей еңбекті немесе бір меншікті (байлықты) жұмсаудан түсуі мүмкін. Бұл сабақта табыстың тікелей еңбекпен табылатын түрлеріне тоқталамыз. Еңбекақы тікелей еңбектен алынатын табыс болып, ол тұтынушылар табысының негізгі бөлігін құрайды.

Еңбекақының төмендегі түрлері болуы мүмкін:

- Жұмысшының бір ай ішінде еңбек қызметі үшін анық белгіленген белгілі ақша мөлшері – *айлық жалақы*;
- Жұмысшының істеген уақыт мөлшеріне қарай төленетін ақша

мөлшері – уақытына қарай төленетін еңбекақы. Бір айға қатаң белгіленген уақытына қарай төленетін еңбекақы — айлық жалақы.

Мемлекеттік ұйымдарда жұмыс істейтіндер, негізінен, айлық жалақы түріндегі еңбекақы алады. Зауыт және фабрика жұмысшыларына, көбінесе, жұмысына қарай кесімді еңбекақы белгіленеді. Оқытушылар, әдетте, өткен сабағы үшін уақытқа қарай кесімді еңбекақы алады. Сондай-ақ, кейбір кәсіпорын мен ұйымдарда аралас еңбекақы белгіленеді, яғни жұмысшыларға қатаң жалақы белгіленуімен қатар, орындалған іс көлеміне байланысты қосымша жұмысына қарай кесімді еңбекақы да беріледі. Тұтынушы табыстары әрқашан ақша көрінісінде бола бермейді. Мысалы, жанұя ауласына көкөніс егіп, тұтынады. Мұнымен олар тікелей түсім көрінісіндегі табысты игереді.

Қариялар әр айда зейнетақы алады. Стипендия студенттерге оқу кезеңінде, жәрдемақылар жұмыссыздық, ауру немесе басқа да себептермен жұмысқа, уақытынша жарамсыз болғандарға, көп балалы немесе табысы аз жанұяларға мемлекет және кәсіпорындар тарапынан берілетін көмекақы.

Мемлекет тарапынан берілетін жәрдемақылар – әлеуметтік трансферттер деп те аталады.



Еңбекақы – кәсіпорынның жалданбалы қызметкерге орындаған ісі үшін төлейтін ақша.

Айлық жалақы – жұмысшыға бір ай бойы еңбегіне тұрақты белгіленген ақша мөлшері.

Жұмысына қарай төленетін еңбекақы – жұмысшыға шығарған өнім мөлшеріне қарай төленетін ақша мөлшері.

Уақытқа қарай төленетін еңбекақы – Бір айға қатаң белгіленген уақытқа қарай төленетін еңбекақы — айлық жалақысы.

Табыс– адамның (жанұяның) белгілі уақыт ішінде жұмыс істеп тапқан немесе қолына түскен барлық материалдық және ақшалай түсімі.

Әрбір адам өмір сүруі үшін белгілі бір дәрежеде қаражат етуге тура келеді. Мысалы, азық-түлік, киім-кешек, жеке гигиеналық өнімдер, т.б. Жанұя мүшелерінің жеке қаражаттарынан тыс отбасында шаруашылық жүргізу үшін жалпы қаражаттарды да жүзеге асыру қажеттілігі бар. Мысалы, үйді жиһаздау, бірге демалу, автомобиль сатып алу, т.б.

Тұтыну қаражаттарын екі түрге бөлуге болады: міндетті қаражаттар және еркін қаражаттар. *Міндетті қаражаттар* – күнделікті тұрмыста онсыз жасай алмайтын бастапқы қаражаттар. Оған тамақтануға, тұрмыстық

қызметке, киім-кешекке және транспортқа кеткен шығындар кіреді. Оны басқаша тұтыну қоржыны деп те атайды. Қалған қаражаттар – *еркін қаражаттар* қатарына кіреді. Еркін қаражаттарға зергерлік бұйымдары, бағалы үй жиһаздары, жеке автомобильге жұмсалатын қаражаттар кіреді. Адамның не жанұяның табысы міндетті қаражаттардан артпаса, оның еркін қаражаттарға ақшасы қалмайды. Жанұяның табысы қаншалықты көп болса, оның соғұрлым аз бөлігі азық-түлікке және басқа міндетті қаражаттарға жұмсалады. Бұл заңдылықты неміс экономисі Эрнест Энгель ашқан.



Міндетті қаражаттар – күнделікті тұрмыста онсыз жасауға болмайтын бірлесімші қаражаттар.

Еркін қаражаттар – қанағаттандырылуы аса маңызды болмаған қажеттіліктер.

Тұтыну қоржыны – бір адамға бір айда жұмсалатын міндетті қаражат мөлшері.

Жеке жанұя — үй шаруашылығы тұтушысы ретінде қаралады. Оның табысы мен қаражаттарын салыстыру үшін арнайы кесте жасалады. Бұл кесте жанұя бюджеті деп аталады.

Жанұяның табыс түрлері	Сумда	Пайызда	Жанұяның қаражат түрлері	Сумда	Пайызда
1. Әкенің жалақысы	1 750 000	35	1. Азық-түлік өнімдері	1 200 000	30
2. Ананың жалақысы	1 250 000	25	2. Киім-кешек	600 000	15
3. Пәтер ақысы	500 000	10	3. Транспорт қаражаттары	160 000	4
4. Атаның зейнетақысы	750 000	15	4. Тұрғын үй үшін төлем	320 000	8
5. Әженің зейнетақысы	500 000	10	5. Тұрмыстық қызмет үшін төлем	240 000	6
6. Аманат пайызы	250 000	5	6. Үйге керекті заттар	200 000	5
			7. Мәдени демалыс	280 000	7
			8. Салықтар	600 000	15
			9. Басқа қаражаттары	400 000	10
Барлығы:	5 000 000	100%	Барлығы:	4 000 000	100 %



Жанұя бюджеті – жанұяның белгілі мерзімдегі табыс көздері мен қаражаттары көрсетілген қаржылық жоспары.

Жанұяның табыстары қаражаттарынан жоғарыдағы кестеде келтірілгеннен көбірек болса, ол жақсы. Жанұя жұмсалмай қалған қаржысын жинауы немесе кейінгі дәуірде қосымша табыстарға жұмсауы мүмкін. Керісінше, қаражаттар

табыстарынан көбірек болса, бұл жаман. Жанұя жетпеген қаржыны қарыз немесе бірер қажетті бұйымды сату есебінен толтыруы керек болады.



Құндылықтар!

Халықтың «Табысыңа қарай қаражат жаса» деген мақалын қалай түсінесің?

Неміс статисі Эрнест Энгельдің көп жылғы ізденістерінен кейін жанұя табысының артуымен жанұя қаражаттарының құрамы өзгереді, деген қорытынды шығарды. Жанұя табысының мөлшері артса, жалпы қаражаттарға қарағанда азық-түлікке жұмсалатын қаражаттардың үлес салмағы кемиді, киім-кешек, тұрғын үй және энергияға жұмсалатын қаражаттар үлесі өзгермейді, мәдени қаражаттардың салмағы артады.



БІЛІМҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Тұтынушы ретінде қандай қасиеттерге иесің?
2. Тұтынушының іс-әрекетіне шектеулілік ділгірлігі қалай әсер етеді?
3. Тұтынушы табыстары дегенде нені түсінесің? Қаражаттары дегенде-ше?
4. Тұтынушының қандай табыс көзі болуы мүмкін?
5. Еңбекақыны жалақы, уақытқа және жұмысына қарай берілетін кесімді ақы және аралас еңбекақы ретінде алатын жұмысшылардың әрқайсысына үшеуден мысал келтір.
6. Жанұя қаражаттарын міндетті және еркін қаражаттарға ажырат.
7. Мұғалімдерге қандай еңбекақы белгіленгенін және оның мөлшері қай тәртіппен есептелінетінін сұрастыр.
8. Энгел заңының маңызын тұрмыстық мысалдар көмегімен түсіндір. Материалдық және материалдық емес қаражаттар үлесінің артып баруын түсіндіруге әрекет жаса.



Мұны есіңде сақта!

- Әрбір жанұя өз бюджетін жасап, соған қарай қаражатын жүзеге асырғаны мақұл.
- Тұтынушылардың бастапқы – қанағаттандырылуы мәжбүри болған және екінші – еркін қанағаттандырылатын қаражаттары болады.
- Базарда тұтынушы төмендегі үш ережені орындайды:
 1. Тұтынушының табысы шектелген, ол базарда мүмкіндігінше өзін үнемді, *рационал* тұтуға әрекет етеді.
 2. Тұтынушы базарда өз қажеттіліктерін мүмкіндігінше толық қанағаттандырып, *максимал* пайда алуға ұмтылады.

12- ТАҚЫРЫП

МЕНШІК ЖӘНЕ ЖЕКЕШЕЛЕНДІРУ



Мектеп



Тұрғын үй



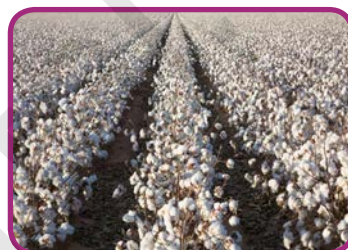
Автобус



Емхана



Дәріхана



Жер алаңы



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыдағы суреттерде бейнеленген мүліктердің иелері кім болуы мүмкін?
2. Меншік бір адамға тиісті немесе тиісті емес екені қалай анықталады?
3. Не үшін мектеп көбінесе мемлекетке тиісті болады?
4. Мемлекетке тиісті және жекеменшік емханалардың бір-бірінен қандай айырмашылығы бар?
5. Бірі мемлекетке тиісті, екіншісі жекеменшік кәсіпорынға тиісті микроавтобуста маршрутты такси қызметін атқарып жүрген жүргізушілердің еңбек жағдайында қандай айырмашылық бар деп ойлайсың?

Бір адамға, жанұяға тиісті әртүрлі бұйымдар мен үй жиһаздары бар. Мысалы, киім-кешек, мебель, мәдени-тұрмыстық және шаруашылық өнімдері және тағы басқалар. Тағы адамдар зауыт, фабрика, дүкен, асхана секілді өндірістік және қызмет көрсету кәсіпорындары мен фирмаларға иелік жасайды. Бұл әртүрлі бұйым, үй жиһаздары, ресурстар – *мүлік*, мүлік иесі – *меншік иесі* деп аталады. Меншік иесі тек жеке адам не жанұя ғана емес, сонымен бірге, тіпті фирма, кәсіпорын және қоғамдық ұйымдар немесе мемлекет болуы мүмкін. Мысалы, фирмаға өндіріс ғимараттары, машина-механизмдер, аспаптар, транспорт құралдары және басқалар тиісті

болуы мүмкін. Бір мүлікке *толық иелік жасау* дегенде, меншік иесінің мүддесін көздеп: – мүлікке иелік ету; – мүлікті пайдалану; –оны иеліктен шығару, яғни өзгеге сату, айырбастау не сыйға тартуын түсінеміз.

Жоғарыда аталғандарды *меншіктің белгілері* деп атаймыз.



Меншік – адамдар игерген және иелік еткен барлық нәрселер.

Меншік иесі – мүлікке иелік жасаушы адам.

Меншік объектілеріне — бұл материалдық және рухани игіліктер жер және жерасты байлықтары, ғимарат-нысандар, аспап-қондырғылар, дайын өнімдер, ақша, бағалы қағаздар, өнер және әдебиет туындылары, жаңалықтар кіреді.

Мүлікке иелік ететін тұлғалар — *меншік субъектілері* деп аталады. Меншік субъектілеріне жеке адамдар, жанұялар, қоғамдық ұйымдар немесе мемлекет мысал болады.

Мүліктің жеке, топтық, мемлекеттік және жекеменшік түрлері ерекшеленеді.

Жеке меншік мүлік адамның қажеттілігін қанағаттандыру мақсатында иелік ететін меншігі. Мысалы, киім, портфель, көзілдірік, т.б.

Адамдар тобы иелік жасайтын меншік *қоғам меншігі* деп аталады. Мысалы, теледидар, кілем, үтік сияқты заттар бүкіл жанұяның меншігі.

Экономикада мемлекеттік және жеке меншік көп қолданылады.



Экономикалық құқық негіздері

Әрбір жеке тұлға меншік иесі болуға ақысы бар.

Өзбекстан Республикасының Конституциясы, 36-бап.

Жер, жерүсті және жерасты байлықтары, су, өсімдік пен жануарлар дүниесі және басқа табиғи ресурстар *жалпыұлттық байлық* саналады. Оларды тиімді пайдалану және қорғауды мемлекет өз міндетіне алған. Мемлекеттік ұйымдар, кәсіпорындар мен мекемелердің мүліктері мемлекеттік маңызға ие мәдени және тарихи байлықтар, ескерткіштер, мемлекет бюджетіндегі қаржылар, алтын қоры, мемлекеттің валюта қоры мен басқа да мемлекет қаржысына жасалған не сатып алынған мал-мүлік *мемлекет меншігін* құрайды.

Мемлекет меншігі болған мүлік мемлекетке тиісті кәсіпорынға, кеңсе және ұйымдарға шаруашылық жүргізу не басқару үшін бекітіп беріледі. Мысалы, мектепке тиісті барлық мал-мүлік мемлекет меншігі, оны пайдалану құқы мектеп ұжымына, оған иелік ету құқы аудандық әкімшілікке,

оны иеліктен шығару құқы мемлекеттің арнайы ұйымы – Мемлекет активтерін басқару комитетіне берілген. Мектеп мүлкін, ғимаратын білім беруден басқа мақсатқа пайдалану үшін мектеп басшылығы мектеп иесі – әкімшіліктен рұқсат алуы қажет.



Мемлекет меншігі – мемлекеттік кәсіпорындар мен ұйымдарға тиісті мүлік.

Базар экономикасы жағдайында ең маңызды мүлік - жеке меншік мүлік.

Жеке меншік иесі жеке, арнайы алынған тұлға болуы да мүмкін. Мұндай мүліктің жеке меншік немесе қарапайым қоғамдық меншіктен басты ерекшелігі – иесіне табыс келтіру ерекшелігі.

Жеке меншік иесі бірнеше тұлғалар (атап айтқанда, адамдар, кәсіпорын және фирмалар) болса, меншікті пайдалану, иелік жасау құқы осы жеке тұлғалар арасындағы белгілі келісім бойынша бөлінеді.

Жекеменшік мүлік меншіктіліктің ең көне түрі. Дегенмен елімізде тәуелсіздікке дейінгі болған жоспарлы экономика жағдайында оның маңызы жоғалған. Базар экономикасы жағдайында оның маңызы қайта тіктелуде.



Жеке меншік – жеке тұлғаға тиісті немесе жеке тұлғалар қоғамына тиісті мал-мүлік.

Бұйымдар — белгілі бір меншік иесі иелейтін заттар, ақша, бағалы қағаздар, меншік құқықтар. Дәлелді құқықтар басқа біреуден бір нәрсені немесе қызметті алу құқы, ол да меншік иесіне тиісті болады.

Бұйымдарға жеке бұйымдарды, жылжитын және жылжымайтын меншікті, кәсіпорын заттарын мысал етуге болады.

Меншік объектілерінің ішінде интеллектуалдық меншік өзіне тәндігімен ерекшеленеді. Интеллектуалдық меншік — адамның ой-саналық еңбегінің өнімі, оған деген меншіктілік құқы заң арқылы белгілі бір уақытқа сол адамға белгілеп қойылады. Яғни, сол адамның рұқсатынсыз оны пайдалануға тыйым салынады.

Интеллектуалдық меншікке төмендегілер мысал болады: әдеби, көркем, ғылыми еңбектер, дыбыс жазу, радио, телевидение туындылары, жаңалық ашу, зерттеулер, компьютер бағдарламалары, тауар белгісі, тағы басқалар.

Меншік формасын мемлекеттік меншіктен жекеменшік мүлікке өзгертуді *жекешелендіру* деп атайды. Ал, жекеменшік мүлікті мемлекеттік меншікке айналдыруды *национализациялау* дейді. Тәуелсіздіктен бұрын республикамызда барлық өндіріс құралдары, зауыттар мен фабрикалар мемлекеттің қарамағында болғаны баршаға белгілі. Тәуелсіздікке қол жеткізген соң, базар экономикасы жолын таңдадық.

Кәсіпорындардың көпшілігі жеке меншікке айналдырылды. Жекешелендірудің нәтижесінде шағын кәсіпорындар, дүкендер, қолөнершілік шеберханалары, тұрғын үйлер – жеке тұлғаның меншігіне айналдырылды.

Әсіресе соңғы жылдары, елімізде жекешелендіру үдерісі жедел дамыды. Өзбекстан Республикасы Жекешелендірілген кәсіпорындарға көмектесу және бәсекелестікті дамыту мемлекеттік комитетінің құрылуы нәтижесінде жекешелендіру үдерісі жүйеге енді. Мұнда Өзбекстандағы жекешелендірудің басты мақсаты ретінде жекешелендірілген кәсіпорындарды жаңғырту, заманалық технологиялармен жабдықтауға жеке инвесторлардың қаржысын жұмылдыру және импорттың орнын басытын және экспортқа сай өнімдерді шығару, жаңа жұмыс орындарын ашуды ұйымдастыру белгіленді.

Өзбекстанда жекешелендіру төмендегі қағидаттарға негізделеді:

- барлық мемлекеттік объектілер ашық сауда арқылы сатылады;
- жекешелендіру үдерісі қарапайым әрі жариялы;
- барлық инвесторлар сатылатын объектілер бойынша жеткілікті мәліметке ие болады;
- инвесторлар тұрақты заң бойынша кепілденеді.

Қазіргі экономикалық реформалар арқылы еліміздегі ең ірі кәсіпорындар да жекешелендірілуде. Мемлекетімізде, тіпті жерді жекешелендіру бойынша да шаралар қарастырылуда.



Национализациялау – жеке меншікті мемлекет иелігіне өткізу.

Жекешелендіру – мемлекет меншігін жекеменшік мүлікке айналдыру.



БІЛІМҢІДІ СЫНАП КӨР!

1. Барлық нәрсенің иесі – меншік иесі болуының несі жақсы?
2. Меншік түрлерін ата, оған мысал айт .
3. Базар экономикасында қай меншік түрі ең негізгісі саналады?
4. Интеллектуалдық мүлік қандай меншік?
5. Жекешелендіруден көзделген негізгі мақсат не?
6. Өзбекстандағы жекешелендіру үдерісі туралы пікір өрбіт.



Мұны есінде сақта!

- Ақша барлық тауарлар мен қызметтерді айырбастау мүмкін болған арнаулы тауар.
- Ақша адамзаттың ойлап табылған ең үлкен жаңалықтарының бірі.
- Ақша қарым-қатынас, өлшем және жинақтау құралы.

13- ТАҚЫРЫП

ТАБЫС ЖӘНЕ БАЙЛЫҚ

Кәсіпкер Салиеваның көрсеткіштері



2017-жылы 5500 қыз-келіншектердің костюмін шығарды, әрбіреуін 50 000 сумнан сатты.

2018-жылы 6200 жаңа дизайндегі қыз-келіншектерге арналған костюм шығарды және 80000 сумнан сатты.



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Салиева 2017 жылы қанша табыс тапты, 2018 жылы ше?
2. Ол 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда қанша көп табыс тапқан?
3. Ол қосымша табысын ненің есебінен алған деп ойлайсың?

Әдетте, әрбір адам еңбек жолының басталуы кезінде, адамның негізгі байлығы – еңбегінің есесіне белгілі табыс таба бастайды. Адамның ақыл-ойы, білімі, зеректігі, күш-қуаты, іс-тәжірибесі, кәсіби шеберлігі, қабілеті, денсаулығы және рухани дүниесі оның – *адамилық байлығын (капиталын)* құрайды. Адам капиталы – бұл адамның экономикалық қадір-қасиетін анықтайтын бірлік. Адамның рухани байлығы – оның дүниетанымы, тәрбиесі, мінез-құлқы, мәдениеті сияқты рухани дүниесімен байланысты қасиеттері адам капиталының негізгі құрамы болып саналады.



Адам капиталы – адамның ақыл-ойы, білімі, зейіні, күш-қуаты, жұмыс тәжірибесі, кәсіби шеберлігі, қабілеті, денсаулығы және рухани дүниесі.

Мемлекеттегі еңбек ресурстары оның барлық азаматтарының адамилық капиталының жиынтығынан құралады. Жапонияда табиғи байлықтар жоқтың қасы. Бұл мемлекет өз азаматтарының адамилық капиталын дамыту мен байыту арқылы қазіргі үлкен экономикалық беделге, бай капитал ресурстарға ие болып отыр. Адамның адамилық капиталы қанша жоғары, рухани көзқарасы қаншалықты әсем болса, одан алатын табыс мөлшері – еңбекақысы да соғұрлым көп болады. Қазір сен өз капиталыңды арттыру мақсатында мектепте оқып жатырсың. Кейін академиялық лицей,

колледж не университеттерде білім алып, өз капиталыңды одан әрі өсіресің. Бұлардың барлығы, алдымен, адамилық капиталыңды, соңынан материалдық капитал – табысыңды арттыруға бағытталады.

Біртіндеп табыстың молайып баруы нәтижесінде оны жинау мүмкіндігі туындайды. Табылған табыстың бір бөлігі сол сәтте жұмсалса, бір бөлігі банкке салынған ақша, сатып алынған бағалы қағаздар, зауыт, фабрика, автомобиль, ғимарат, тұрғын үй, эшекей заттар сияқты жеке меншіктің түрі ретінде жинақталады. Бұл меншік адамның *материалдық капиталын*, ал адамның адамилық және материалдық капиталы оның *байлығын* құрайды.

Әдетте өзгелермен салыстырғанда көбірек игіліктерге ие болған кісіні адамдар бай деп айтады. Экономикада белгілі бір уақыттағы кісі табысының қаражаттарынан едәуір деңгейде артық болуы ұғынылады.

Жоғарыда аталғандардың барлығын жалпылама түрде байлыққа мынадай сипаттама беруге болады. Байлық — адамда немесе қоғамда ақша, өндіріс құралдары, бұйымдар сияқты материалдық игіліктердің сондай-ақ материалдық емес игіліктердің қажеттіліктеріне қарағанда көп болуы. Әрине біз нағыз бай адам деп рухани дүниесі де әуес етерлік адамдарға айтамыз.



Материалдық капитал – жинақталған табыстың материалдық меншікке айналған бөлігі мен ақша қаржысы.

Байлық – адамның барлық адамилық және материалдық капиталының жиынтығы.

Адамның материалдық капиталын құрайтын жекеменшік зауыт пен фабрикалар, жалға берілген үй немесе автомобиль, банкке салынған ақша, бағалы қағаздар сияқты мүлікті, оған жалгерлік ақысы (рента), аманат пайызы, дивиденд және іскерлік пайдасы көрінісіндегі қосымша табыс әкеледі.

Еліміздегі экономикалық қарым-қатынастар, қоғамдағы әлеуметтік орта адамның және бүкіл қоғамның табыстары құрамына күрт әсер етеді. Тәуелсіздікке дейінгі кезеңде кәсіпкерліктің пайдасы адамдар табыстарының құрамында айтарлықтай жоқ еді. Тәуелсіздіктен кейін адамның және бүкіл қоғамның табыстары құрамында кәсіпкерлік табысы және пайдасы ең үлкен үлеске ие болуда.

Әр адам әртүрлі қабілет, зеректік пен бедел иесі. Сондықтан да олардың Табыстарының мөлшері де әртүрлі болады. табыстардың теңсіздігі базар экономикасына тән қасиет, осы теңсіздік адамдарды жақсы жұмыс істеуге, көбірек табыс табуға үндейді.

Табыстар арасындағы айырмашылықтың кенеттен өсуі жақсы нәтиже бермейді, әрине. Сондықтан халықтың табыстары арасындағы шұғыл

айырмашылық мемлекет тарапынан азаматтардың табысын салыққа тарту, табысы аз жанұяларға жәрдемақы беру тағы басқа жолдармен реттеледі.



Аренда ақысы (рента) – біреудің меншігін пайдаланғаны үшін төленетін ақы.

Аманат пайызы – аманатқа тапсырылған ақша қаражатын пайдаланғаны үшін төленетін ақы.

Іскерлік пайдасы – іскерліктің нәтижесінде қол жеткен табыс.



Құндылықтар!

«Байлық малдың көптігінде емес, көңілдің тоқтығында», – деген хадиске көзкөзқарасыңды білдір.

Базар экономикасы жағдайында бағалар өзгеріп тұратыны белгілі. Сол үшін, әдетте, түрлі жылдардағы табыстар өзара салыстырылғанда олардың сол жылдардағы мөлшері, яғни номиналдық құны емес, белгілі бір жылға қарағандағы құны, яғни нақты құны салыстырылады. Сөйтіп, *номиналдық табыс* – табыстың сол жылдағы бағалармен алынған құны. Ал, *нақты табыс* – табыстың белгіленген жылдағы бағаларға қарағандағы құны екен. Нақты табысты табу үшін номиналдық табысты тиісті тұтыну бағаларының индексіне бөлеміз.

Тұтыну бағалар индексі (ТБИ) тұрғындар сатып алатын белгілі тауарлар мен қызметтердің бағасының белгілі бір бастапқы кезеңдегі бағаларға салыстырмалы өзгерісін өрнектейді. Оны, екінші сөзбен, қарастырылып жатқан уақыт мерзімінде бағалардың өзгеру дәрежесі деп те атауға болады. Мысалы, 2018 жылы шартты мемлекет тұрғындарының орташа номиналдық табысы 2017 жылғымен салыстырғанда 36,4 пайызға артқан. 2017 жылы азамат 1 000 000 шартты ақша бірлігінде табыс алған болса, 2018 жылы 1 364 000 сум табыс алған. Бұл — азаматтың тұрмыстық дәрежесі 2018 жылдың соңына келіп, 2017 жылға қарағанда 1,364 есе жақсарғанын білдірмейді. Өйткені бұл кезең барысында бағалар да артып отырған. Айталық, бұл кезеңде кейіннен бағалардың орташа есеппен 7,5 пайызға, яғни 1,075 есеге артқаны мәлім болды. Егер номиналдық табыс мөлшерін бағалардың өсу дәрежесіне бөлсек: $1364000 : 1,075 = 1268837$ тұрғындардың нақты табыстары өзгеруінің пайыздағы мөлшері келіп шығады. Демек, 2018 жылдың соңында азаматтың табыстары 2017 жылға қарағанда 1,27 есеге артқан.



Номиналдық табыс – белгілі бір кезеңде жеке алынған тұлға немесе жанұяның тапқан табысының мөлшері.

Нақты табыс – номиналдық табыстың белгілі жылдағы бағаларға қатысты құны.



ФОРМУЛА

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

R_n — номиналдық табыс;

R_r — нақты табыс;

I – тұтыну бағаларының индексі немесе бағалардың өзгеру дәрежесі.



БІЛІМНІ СЫНАП КӨР!

1. Адамның экономикалық қадір-қасиеті немен өлшенеді деп ойлайсың?
2. Адамның рухани байлығы дегенде нені түсінесің? Оның адам капиталы – экономикалық қадір-қасиетіндегі орны жайлы не айта аласың?
3. Байлық деген не? Қандай адамды бай адам деп атауға болады?
4. Жеке меншікті жұмсаудан түсетін табыс түрлеріне екеуден мысал келтір.
5. Номиналдық және нақты табыстың айырмашылығын айтып бер.
6. Халық табыстары теңсіздігінің абзалдығы мен кемшіліктерін айт.



Мұны есіңде сақта!

- Кез келген адамда немесе кәсіпорында белгілі бір мөлшердегі мүлкі болады.
- Мүліктің жеке, қоғамдық, мемлекеттік және жекеменшік түрлері бар.
- Мемлекеттік меншік барлық азаматтарға қызмет етеді.
- Базар экономикасында жекеменшік жетекші орын иелейді.
- Жекешелендіру арқылы мүлік шынайы иесіне тапсырылады.



Мұны есіңде сақта!

- Адамның экономикалық қадір-қасиеті (байлығы) – оның адамилық және материалдық капиталдары жиынтығымен өлшенеді.
- Еңбек ресурсы – жалақы, табиғи ресурс – рента, капитал ресурсы – пайыз (дивиденд), кәсіпкерлік – пайда көрінісінде табыс келтіреді.
- Номиналдық табыстар ағымдағы бағаларда есептелсе, нақты табыстар ол алынған белгілі бір жылдағы бағалармен есептеледі.
- Табыстардың нақты мөлшері оның жылдар бойынша қай дәрежеде өзгергендігін анықтауға көмектеседі.

14- ТАҚЫРЫП

ЖИНАҚТАУ ЖӘНЕ САҚТАНДЫРУ



Өзбекстан Ұлттық банкі акцияларын сатып алсаң, жылына 18 % қосымша табыс – дивиденд аласың. Пайыз мөлшері әр айда аманатыңа қосылады.



«Ипотека банк» акцияларын сатып алсаң, жылына 20 % қосымша табыс-дивиденд аласың.



Ақшанды «Ипотека банкке» сал. Сонда үй құру немесе сатып алу мүмкіндігіне ие боласың.



Ақшаларыңды әмияндарыңда сақтаңдар!



Дүкенімізден аудиотехника құралдарын нақты ақшаға, немесе ақша өткізу жолымен сатып алу мүмкін.



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Жоғарыда көрсетілген суреттерде әр түрлі мекемелер ақшанды жинақтау немесе сен үшін пайдалы іске жұмсауыңда өз қызметін ұсынып отыр.

Айталық, сенің 200000 сум ақшаң бар және оны өзің үшін пайдалы бір іске жұмсамақшысың.

1. Әрбір ұсынысты мұқият үйреніп шық және олардың оңтайлы және кері жақтарына талдау жаса.
2. Қайсы ұсыныс көбірек табыс (пайда) келтіреді?
3. Әрбір ұсыныстан келуі мүмкін пайданы жеке және қоғам көзқарасымен бағала.
4. Қайсы ұсыныстың ақиқаттығына көбірек сенесің?
5. Шешім қабылдау кестесін құрып, әрбір ұсынысты өзіңе мақұл өлшеммен бағала және таңдауыңның нәтижесін жарияла. Неге осы шешімге келгеніңді негіздеп бер.

Адамдар, әдетте, табыстарын біржола жұмсауға әрекет етпейді, оның бір бөлігін аманат ретінде сақтап қоюы, яғни жинақтайтыны белгілі. Ал жинақталған ақша жинақ деп аталады. Қор болашақтағы қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында жинақталатын ақшалай қаржылар.



Жинақтау — болашақтағы қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін жинақталатын ақша.

Байлық бір материалдық тауар – жылжымайтын мүлік (тұрғын үй, ғимарат), бағалы металл және тастар, олардан жасалған әшекейлер, зергерлік бұйымдар көрінісінде немесе тікелей ақшалай жинақталуы мүмкін. Қазіргі заманда ақшаны көрпе арасында немесе сандықта сақтау қолайлы емес, себебі ол ақша иесіне ешқандай пайда бермейді. Ақшаны дұрыс жинақтау да адамнан жоғары дәрежедегі білімді талап етеді.

Ақшалай қаржыларды сақтауға маманданған көптеген мекемелер бар. Мұндай кәсіпорындарға аманат банктері, қор биржалары, зейнетақы қорлары, сақтандыру компаниялары, несиеге әртүрлі тауарлар сатушы және несиеге тұрғын үй құрып сатумен шұғылданатын қоғамдарды кіргізу мүмкін.

Жиналған қаржыларды игерудің ең оңтайлы тәсілі — бұл инвестиция. Жаңа кәсіпорындарды ашу немесе бар кәсіпорындарды жаңғыртуға жұмсау. Қор биржасынан бір кәсіпорын акциясын сатып алып, оның жылдық пайдасынан дивиденд алуға болады. Инвестициялық қызметтің өзіне тән ерекшелігі онда жетістікті қызмет қана табыс табу мүмкіндігін береді. Әйтпесе пайданы ғана емес, тіпті өз қаржыңды да жоғалтуың сөз емес.

Аманат деп банкке ақшасын жинақтау және көбейту мақсатында, белгілі үстеме ақы пайыз есесіне ақша салуды айтады. Қаржыларыңды зейнетақы қорына қойып, келешекте өзіңнің қарттығыңды ақшамен қамтамасыз етуің мүмкін:

$$\text{Аманат жылдық пайдасы} = \frac{\text{Аманат мөлшері} \cdot \text{Аманат жылдық пайызы}}{100\%}$$



Инвестициялар (ағылшын. Investments) — жаңа кәсіпорындарды ұйымдастыруға, қызмет жүргізетіндерін жаңғыртуға, жаңа технология және техниканы игеруге, өндірісті кеңейтуге бағытталған қаржылар.

Аманат банкке бір айға қойылған болса, ол жағдайда аманат пайдасын төмендегідей формула арқылы есептеу мүмкін:

$$\text{Аманат айлық пайдасы} = \text{аманат жылдық пайдасы} : 12$$

Аманат банкке бірнеше айға қойылған болса, ол жағдайда аманат пайдасын *Аманат айлық пайдасын ай санына көбейтіп* табылады. Мысалы, аманат 3 айға қойылса,

аманат пайдасын *Аманат айлық пайдасын* 3 айға көбейтіп табылады. Аманатқа ақша қою үшін банкті таңдауда, негізінен екі өлшемге көңіл бөлу қажет: табыстылық және сенімділік.



Экономикалық құқық негіздері

Банкке қойылған аманаттар құпия сақталады және мұра құқықы заң бойынша кепілденеді.

Өзбекстан Республикасының Конституциясы, 36-бап



Аманат – қаржыны жинақтау және көбейту мақсатында белгілі үстеме ақы – пайыз есесіне банкке қою.

Аманаттың ең үлкен жауы– инфляция. *Инфляция* – бұл мемлекетте орташа бағаның үздіксіз артуының нәтижесінде ақшаның құнсыздануы.

Егер елімізде тұтыну тауарларының бағасы 3 есе артса, халықтың аманаттары да сонша есе құнсызданады. Сондықтан күшті дағдарыс кезінде аманатты ақшалай сақтаған тиімді емес. Ең дұрысы жедел түрде келешекте жоғары бағамен сатылуы оңай тауарларды сатып алу қажет еді.

Тұтынушылардың жеке меншік ақшалай қаржылары пайдаланылмай бір жерде тұрғаннан гөрі тиісті мекемелерде сақталса, бұл тек аманатшы үшін ғана емес, мемлекет және өндіруші фирмалар үшін де пайдалы. Өйткені, бұл ақшалай қаржы өндіріске жұмсалып, тауар мен қызметтердің көлемінің көбеюіне үлес қосады. Оның бүкіл мемлекеттің экономикасына пайдасы тиеді. Сондықтан жинақтар экономикалық өркендеу негіздерінің бірі болып қызмет етеді.



Инфляция – мемлекетте орташа бағаның үздіксіз артуы нәтижесінде ақшаның құнсыздануы.

Өртүрлі күтілмеген жағдайлар нәтижесінде пайда болуы мүмкін қаржылық ділгірліктерден қорғауды *сақтандыру* деп атайды.

Қазіргі таңда мүлік сақтандыруы, өмірді сақтандыру, медициналық сақтандыру сияқты бірнеше түрлері бар. Мұндай сақтандыру түрлерінде сақтандыру компанияларына тұрақты сақтандыру төлемі төлеп отырылады. Бір бақытсыз жағдай бола қалса, қаржылық ділгірлік, тиген зиян немесе жоғалтудың орны сақтандыру компаниясы тарапынан өтеледі. Мәселен, тұрғын-үй сақтандырылса, әр жылы белгілі мөлшерде сақтандыру төлемі төленіп тұрылады. Бір қайғылы оқиға, мәселен өрттің кесірінен тұрғын үй өртеніп кетсе, зиянды сақтандыру компаниясы төлейді.



Сақтандыру – әртүрлі күтілмеген жағдайлардың нәтижесінде пайда болуы мүмкін қаржылық ділгірліктерден қорғау.



Жаттығу

2018 жылы коммерциялық банктердің бірі:

1 ай мерзімге — 18%; 2 ай мерзімге — 21%; 3 ай мерзімге — 24% жылдық пайыз ставкасымен қосымша ақы төлейтінін жариялады.

1. Банктің жылдық пайыз ставкалары неліктен әркелкі?
2. Егер жылдық пайыз ставкасы 24%-ды құраса, бір айлық пайыз ставкасы неше пайыз болады?
3. Банкке қойылған 5 000 000 сум 1, 2, 3 ай сақталған соң неше сум болып қайтатынын есептендер.



БІЛІМІҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Адамдар не үшін ақшасын жинақтайды ?
2. Ақша жинақтаудың қандай жолдарын білесің және олардың қайсысы мақұл және қолайлы? Неге?
3. Ақша жинақтауға ақша иесінен басқа тағы да кім мүдделі?
4. Ақша жинақтап көргенсің бе? Ақша жинақтау оңай ма, қиын ба?
5. Қай кезде ақша жинақтау пайдасыз, тіпті, зиян болуы мүмкін? Мұндай жағдайда қандай жол таңдаған мақұл?
6. Инфляция дегеніміз не? Неліктен оны аманаттың ең үлкен жауы деп атайды?
7. Сақтандыру дегеніміз не? Ол неге керек?



Мұны есіңде сақта!

- Тұтынушылар қаржылары көбейгенде, оның бір бөлігін жинақтауға бейім болады.
- Жинақталған қаржылар, көбінесе, материалдық капиталды көбейтуге жұмсалады.
- Жинақтаудың негізгі жауы – бұл ақшаның құнсыздануы – инфляция.
- Жинақтау келешекте экономикалық даму негізі болып саналады.

15- ТАҚЫРЫП

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУ

Баламалы мүмкіндіктер (сатып алу мүмкін болған заттардың аты)	Бағалау өлшемдері (сатып алудың мақсатқа үйлесімділігі және одан түсетін пайда өлшемдері)					
	Ақшаның жетуі	Қажеттіліктің болуы	Білім алуға пайдасы	Денсаулыққа пайдасы	Үйдегілерге ұнауы	
1. Велосипед						
2. Костюм-шалбар						
3. Аудио-плеер						
4. Каратэ секциясы						
5. Ағылшын тілі курсы						
6....						

БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

- Ділгірлік:** Айталық, саған әкең туылған күнінде 800 000 сум ақша берді және оған не сатып алсам екен деп ойланып қалдың.
- Баламалы шешімдер:** айталық бұл ақшаға «шешім қабылдау кестесі» деп аталған, жоғарыда келтірілген кесте қатарларында жазылған төмендегі баламалы нәрселерді сатып алуың мүмкін: 1) досыңның велосипедін; 2) костюм-шалбар; 3) аудиоплеер; 4) 6 ай мерзімге ақшалы каратэ секциясына қатысу; 5) 3 ай мерзімге ағылшын тілінен ақшалы курсқа қатысу; 6) өзіңе ұнайтын тағы да бір нәрсе. Кестені дәптерлеріңе көшіріп ал да, 6-нәрсенің атын да соңғы қатарға жазып қой.
- Бағалау өлшемдері:** әрбір нәрсені сатып алудан көретін пайдаң, оның мақсатыңа қаншалықты сәйкес келуі және қажеттілігінді қай дәрежеде қанағаттандыра алуын көрсетуші өлшемдер: «ақшаның жетуі», «қажеттіліктің барлығы», «білім алуға пайдасы» сияқты өлшемдер кестеде келтірілген. Сонымен бірге, сен үшін тағы да маңызды болып көрінген басқа да өлшем бар болса, оны кестенің бос тұрған бағанына жазып қой.
- Әрбір баламалы шешімді өлшемдер бойынша бағалау:** әрбір шешімді келтірілген өлшемдер бойынша бағалап, сай келетін торкөздерге: егер өлшем бойынша пікір оңтайлы болса, «+», егер кері болса «-», егер оңтайлы да, кері де болмаса «о», егер белгісіз болса «?» белгісін қойып шық.
- Таңдау:** бағалау нәтижесіне қарай, қай нәрсе ең көп оңтайлы баға алғанын анықта. Дәл сол нәрсе сен сатып алуың керек болған зат болып шығады.

6. Шешімдеріңді жаныңда отырған достарыңмен салыстыр. Не үшін шешімдерің әртүрлі болып шықты?

«Бустон» фермер шаруашылығының басшысы Камал Абдуллаев өзі жасайтын ауылда сүтті қайта өңдеу цехын ашуға шешім қабылдады.

Келіңдер, бұл шешімдердің пайда болу себептеріне өзімізше талдау жасап көрелік. Әрине, әрбір шешімді қабылдаудан бұрын экономикалық жағдай, бар ресурстарды пайдалану мүмкіндіктері әбден зерттелген. Экономистер тілімен айтатын болсақ:

– Не өндіру керек?

– Қалай өндіру керек?

– Кім үшін өндіру керек? деген сұрақтарға жауап ізделінген. Яғни шешім (мүмкіндіктердің бірін таңдау) экономикалық тұрғыдан ең дұрыс шешім болған. Абдуллаев мұндай шешімді қабылдаудан бұрын әртүрлі баламалы мүмкіндіктерді әбден салыстырып көрді. Оның алдында консервілеу зауыты, жеміс шырынын өндіру, етті қайта өңдеу кәсіпорнын құру мүмкіндіктері де бар еді. Бірақ ол барлық мүмкіндіктерін “қанша қаржы талап етілуін”, “өнімге сұраныстың болуын”, “түсетін табыс пен пайдасы”, “маусымдығы” сияқты өлшемдер бойынша экономикалық зерттеді. Осындай өлшемдердің көмегімен мүмкіндіктерін бағалады және өзі үшін ең экономикалық дұрыс шешімді қабылдады — сүтті қайта өңдеу кәсіпорнын құруды таңдады. Мұндай экономикалық шешім қабылдау бойынша іс бірнеше мәселе, баламалы мүмкіндіктер, бағалау өлшемдері, бағалау, таңдау сияқты басқыштарда жүзеге асырылды.

Әрбір шешімнің құндылығы және пайдасы жеке тұлғаға және қоғамға келтіретін құнымен өлшенеді. Абдуллаевтың сүтті қайта өңдеу цехын құру туралы шешімінің жеке құндылығы, цехты істету нәтижесінде әуелі оның өзіне келетін пайда және өз жұмысына қанағаттану сезімі сияқты пайда мен цехты құру үшін жұмсалатын қаражаттар, қолдан шығарылған мүмкіндіктерді өзара салыстыру нәтижесінде анықталады. Екінші жағынан, бұл шешімнің әлеуметтік құндылығы да бар, ол ауылда қосымша жұмысшы орнын жасау, адамдардың сүт өнімдеріне қажеттілігін қанағаттандыру сияқты қоғамға келтіретін пайдасы мен қоғам тарапынан жасалатын шығындар және орындалмаған басқа да баламалы мүмкіндіктерді өзара салыстыру нәтижесінде анықталады. Сөйтіп, әрбір адам шешім

кабылдап жатқанда әрі жеке басының, әрі әлеуметтік тұрғыдан қол жеткізетін жетістіктері мен қол жетпеген мүмкіндіктерді өзара салыстыру керек екен.

Камал Абдуллаев сүтті қайта өңдеу кәсіпорнын құруға шешім қабылдағанда әрине, үнемділікпен *рационалды* шешім қабылдаған. Екінші жағынан бұл шешімді жүзеге асырғаннан соң алынатын пайда туралы да ойлаған. Бұл нәтиже әрине, өзінің ең үлкен максималды құнды пайдаға ие болуымен ерекшеленіп тұруы тиіс. Әйтпесе мұндай шешім жасалмайтын еді. Шындығында да Камал Абдуллаев сүтті қайта өңдеу кәсіпорнына қарағанда консервілеу зауытын құру көбірек қымбатты да пайдалы (нәтижелі) болғанында, ол өзінің шешімін өзгерткен болар еді.

Енді мемлекет көлеміндегі бір шешіммен танысайық:

Өзбекстан үкіметі 2025 жылға келіп, мақта талшығын экспорттауды толық тоқтатуға және оны мемлекеттің өзінде толық қайта өңдеуді жолға қоюға шешім қабылдады.

2025 жылға келіп елімізде тоқымашылық өнімдерін өндіруді 2,6 есеге, экспорт көлемін 4,7 есеге арттыру, яғни 7,1 млрд АҚШ долларына жеткізу жоспарлануда.

Бір қарағанда мақта талшығын экспорттау мемлекетке өте үлкен көлемдегі шетел валютасын әкеледі. Екінші жағынан 1 тонна мақта талшығын экспорттаудан түскен табысқа қарағанда оны қайта өңдегенде алынатын тоқымашылық өнімін экспорттау бірнеше есе көбірек табыс әкеледі. Соны ескере отырып үкіметіміз осындай шешім қабылдаған. Демек мұнда да шешім рационалдылық және максималдылық қасиеттерге ие.

Кез келген экономикалық шешім шағын кәсіпкерлік деңгейінде болсын, тіпті мемлекет деңгейінде қабылданған болсын, бұл шешім өз мағынасында *рационалдылық* және *максималдылық* қасиеттерімен ерекшеленіп тұруы тиіс екен.



Тапсырма

Сенің мектепте бір жыл оқуың үшін:

- а) әке-шешене; ә) мемлекетке шамамен қаншаға түсетінін есепте. Мектепте оқуларыңнан:
- а) жеке өзіне; ә) қоғамға қандай пайда бар екенін анықта да, жоғарыда анықталған шығындармен салыстыр. Сен бұл шығындарды ақтап жүрсің бе?



Рационалдылық – бір ресурсты үнемді пайдалану қасиеті.

Максималдылық – бір көрсеткіш бойынша ең жақсы, ең дұрыс нәтижеге жету.



Құндылықтар!

«Жеті өлшеп– бір кес», «Жұмыстың өзін емес, көзін біл» деген мақалдарды қалай түсінесің?



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Дұрыс экономикалық шешім қабылдаудың қандай басқыштарын және өлшемдерін білесің? Бір мысал негізінде түсіндіріп бер.
2. Рационалды жұмыс істейтін адам дегенде кімді көз алдыңа елестетесің?
3. Кешегі өткен күніңді таңертеңнен кешке дейін қалай өткізгеніңді сағат бойынша белгілеп бер. Сен күн бойы өз жұмыстарыңды үнемді – рационалды ұйымдастыра алдың ба? Сен өткен күннен максималды пайда ала алдың ба? Күнді өнімді және ұнамды өткіздің бе?
4. Осы күндердегі жұмыстарыңнан өзіңе, жанұяңа және қоғамға қандай пайда бар деп ойлайсың? Бұл іс-қимылың арқылы қандай шығындар, қаражаттар пайда болды?
5. Жеке және әлеуметтік құндылығы бір-біріне кері шешімге мысал келтір және оған деген өз көзқарасыңды білдір.
6. Базарға бір киім сатып алуға шықтың делік. Мұнда өзіңе керек нәрсені сатып алғанға дейін бірнеше нәрсені көрдің. Бұл сенің шешіміңді өзгертуі мүмкін бе? Жауабыңды негіздеп бер.



Мұны есіңде сақта!

- Әрбір адамның жарқын өмір сүруі, көбінесе, тиімді экономикалық шешім қабылдауына байланысты.
- Әрбір адам шешім қабылдағанда, қол жеткізген жеңісі мен пайдалана алмаған мүмкіндіктерін өзара салыстыруы қажет.
- шешім қабылдау (таңдау) үдерісінің басқыштары: а) ділгірлікті анықтау;
 - ә) бар баламалы шешімдерді атап өту;
 - б) бағалау өлшемдерін анықтап алу;
 - в) әрбір шешімді өлшемдер бойынша бағалап шығу;
 - г) бағалау нәтижесі бойынша ең жақсы шешімді таңдау.

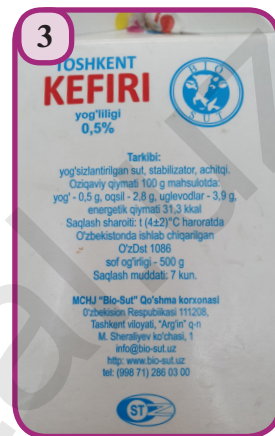
16- ТАҚЫРЫП

ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ ҚҰҚЫ ЖӘНЕ МІНДЕТТЕРІ



1

*Сатып алушы: Мына көйлекті қайтарып алсаңыз. Сапасыз екен.
Сатушы: Біз сатылған тауарды қайтарып алмаймыз.*



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

- 1-суретте келтірілген жағдайға өз көзқарасыңды білдір. Кімдікі дұрыс? Сатушы ма? Сатып алушы ма? Неге? Олардың келіспеушілігін кім шеше алады?
- 2 және 3-суреттегі өнімнің жапсырма қағазында нендей мәліметтер берілгенін анықтаңдар. Бұл мәліметтердің қайсысы сендер үшін маңызды болып табылады?
3. Жарнаманың сендердің өміріңдегі орны қандай? 2 және 3-суреттегі кефир өнімін жарнамалау ниетінде болсаң, қандай сөздер тіркесін қолданған болар едің.

Әрқайсымыз базарға тұтынушы ретінде қатысамыз. Ендеше, тұтынушы ретінде бір тауарды сатып алып жатқанда, нелерге көңіл аударуымыз керек? Тұтынушы ретінде қандай құқыққа иеміз? Осыған ұқсас сұрақтарға Өзбекстан Республикасының «Тұтынушылардың құқын қорғау туралы» заңынан жауап табуымыз мүмкін. Төменде осы құқықтар туралы қысқаша мәлімет береміз:

1. Тұтынушы тауар мен оны жасап шығарушы кәсіпорын туралы төмендегі сенімді және толық ақпаратты алуға құқықты: – тауардың тиісті сапа көрсеткіштеріне сәйкестігін бекітетін құжат; – тауардың тұтыну және өзіне тән қасиеттерінің тізімі; – тауардың бағасы; – тауар дайындалған санасы; – тауарды пайдалану ережелері мен шарттары; – тауардың қызметі (сақталу) мерзімі; – өндірісшілердің тауарды пайдалану бойынша кепілдік міндеттемелері; – тауарды сақтау тәсілдері мен ережелері.

2. Тауар санитария-гигиеналық талаптарға жауап беруі және адамның денсаулығына, қоршаған ортаға қауіпсіз болуы шарт. Өндірісшілер тауардың бүкіл қызмет көрсететін мерзімі барысында тауардың қауіпсіз болуын қамтамасыз етуі қажет.

3. Егер тұтынушы ақауы бар тауар сатып алған болса, ол өз қалауы бойынша төмендегілерді талап етуге құқылы: – ақаулы тауарды тиісті сапаға ие осындай тауарға айырбастауға; – басқа соған ұқсас тауарға, сатылу бағасын есеп-қисап жасау жолымен айырбастауға; – өндірісшілерден тауардың кемшіліктерін ақысыз жөндеп беру немесе жөндеу қаражаттарын төлетуге; – сапасыз тауардың бағасын тиісті мөлшерде арзандатуға; – көрген зиянды толық мөлшерде өтеу шартымен ақаулы тауарды өндірісшілерге қайтаруға.

4. Тұтынушы бұл құқықтарды тауар сатып алынған күннен бастап, тауардың ақауы анықталған төмендегі мерзімге дейін пайдалануы мүмкін: – кепілдік мерзімі немесе іске жарамдылық мерзімі ішінде; – кепілдік мерзімі немесе жарамдылық мерзімі белгіленбеген тауарлар үшін – 6 ай, жылжымайтын меншік үшін – 2 жыл (егер келісімде басқа ұзақ мерзім белгіленбеген болса).

5. Тұтынушының талаптары тауарды дәл сол өндірушіден (сатушыдан) сатып алғандығын растайтын тиісті құжат (мәселен, касса чегі, тауардың құжаты) ұсынылған жағдайда ғана орындалады.

6. Заңда көрсетілген бұл құқықтар бұзылғанда және жақтар келісімге келе алмаса, сотқа немесе басқа мемлекеттік органдарға шағым жасауға болады.

7. Тұтынушылардың құқын қорғау мақсатында кей жерлерде қоғамдық бірлестіктер ұйымдастырылуы мүмкін.

Әрине, әрбір келісім, соның ішінде сатушы мен тұтынушы арасындағы келісім де тараптардың ризалығымен жүзеге асырылады. Мұнда тұтынушы әлсіз тарап деп саналады, оның құқықтары қатаң қорғалады. Бірақ заңда ерекше аталмаған болса да, тұтынушының азаматтық заңдылығынан туындайтын бірқатар міндеттері де бар. Олардың арасында ең бастылары мыналар: тұтынушылардың тауар (қызмет) үшін уақытында ақы төлеу міндеті, келісімшарт жойылғанда тауарды өз уақытында қайтару міндеті, тауар өзіне тән етіп, мысалы, арнаулы тапсырыспен, арнаулы өлшемде тігілген болса ол дайын болғаннан кейін оны қабылдау міндеті, сапалы тауарды алмастырып беруді (басқа өлшеміне немесе түсіне) қайтарылатын тауардың тұтыну сапасы, көрінісі, жапсырма қағазының бұзылмаған тәрізде ұсыну міндеті.

Жарнама, бұқаралық ақпарат құралдарында тұтынушыларға тауар туралы мәлімет беру арқылы олардың тауарға деген сұранысын арттыруға бағытталған насихаттау шаралары. Жарнама сөзі латынша *жар салу*, *шақыру* деген мағынаны білдіреді.

Жарнаманың абзалдылығы: – жарнама тұтынушылардың мүддесіне қызмет етеді, себебі ол тұтынушыларға базардағы баға және жаңалықтардан хабар береді; – жарнама, көбінесе, бағалардың төмендеуіне алып келеді; – жарнама бәсекені ынталандырады; – жарнамадан түсетін табыс бұқаралық ақпарат құралдары қаражаттарының үлкен бөлігін қамтиды; – жарнама тұтынушылар сұранысының көбеюіне және оның нәтижесінде экономиканың өсуіне көмектеседі.

Жарнаманың кемшіліктері: – жарнама кейде тұтынушыға қате мәлімет беріп шатастырады; – жарнама үлкен қаржылық қаражатты талап етеді, ал бұл тауардың бағасын арттырады; – тұтынушыларға оншалықты қажет емес тауарларға ақша жұмсау бейімділігін туғызады; – бұқаралық ақпарат құралдары жарнама берушілерге тәуелді болып қалады, ал бұл олардың еркіндігін шектейді.



Жарнама – бұқаралық ақпарат құралдарында тұтынушыларға тауар туралы мәлімет беру арқылы, олардың тауарға деген сұранысын арттыруға бағытталған насихат шаралары.

Тауардың штрих коды өзіне тән мәлімет көзі, одан тауардың қай елде дайындалғанын, қайсы кәсіпорын шығарғанын және тауар туралы мәліметтерді анықтап алу мүмкін. 13 цифрдан құралған 8710335230431 штрих кодының бірінші екі цифры 87– тауардың Нидерландыда дайындалғанын, кейінгі 5 цифр 10335 – тауар өндірген фирманың бұл мемлекетте тізімге алынған санын білдіреді. Кейінгі 5 цифр 23043 – тауардың ерекшеліктері туралы мәлімет береді. Соңғы цифр 1 болса тауар кодының бақылау цифрынан құралған. Тауардың коды көмегімен оның жасанды немесе шынайы екендігін төмендегі қарапайым арифметикалық есептер жәрдемімен біліп алуға болады.



Тауардың штрих коды – тауар туралы мәліметтерді тауардың жапсырма қағазында бейнелейтін сызықтар және сандар бірізділігінен құралған арнайы белгі.

Мемлекеттер	Кодтар	Мемлекеттер	Кодтар
АҚШ, Канада	00 – 09	Түркия	869
Франция	30 – 37	Ресей	460
Германия	400 – 440	Өзбекстан	46 – 47
Жапония	49	Ұлыбритания	50



Цифрлы технологиялардың дамуы QR-код деген ак квадрат ішінде орналасқан қара квадраттар көрінісінен құралған кодтың пайда болуына әкелді. Мұндай суретті соңғы кездерде, касса чектерінде, мұражай мен метроларда, ресторанның ас мәзірінде, тауар жапсырмаларында, тағы басқа заттарда кездестіреміз.

QR ағылшын тілінен қысқарған сөз — Quick Response (жедел жауап қайтару)ні білдіреді.

QR-код бұл тиісті бағдарламалық қамтамасыз етілген мобильді телефондағы камера арқылы жылдам танып алынатын мәліметті ұсынатын екі өлшемді штрих-код.

QR-код қарапайым штрих-кодқа қарағанда көбірек мәліметті жеткізе алады. Ол арнаулы бағдарлама арқылы сканер көмегімен енгізіледі және қарапайым мобильді телефон жәрдемінде оқуға болады.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Тұтынушы құқықтарынан кейбіреулерін айтып бер. Өндіруші мен сатушылардың қандай құқықтары бар? Тұтынушылардың құқықтары қорғалып, оған үлкен мән берілуінің себебі неде деп ойлайсың?
2. Сен тұтынушы ретінде дүкеннен бір зат сатып алып жатқаныңда тауар жайлы қандай мәліметтерді сұрастырып білуге құқың бар?
3. Дүкеннен бір зат сатып алғаныңда берілетін чектің сен үшін қандай пайдасы бар?
4. Жарнаманың сен үшін пайдасы бар ма? Жарнамадан кім көбірек пайда көреді?
5. Қадақтап өлшенген бір тауарды алып, онда келтірілген мәліметтердің толықтығына талдау жаса.
6. Тауар штрих коды не үшін қажет?
7. Тауардың QR кодның қарапайым штрих кодтан айырмашылығы қандай?



Мұны есіңде сақта!

- Тұтынушылардың құқықтары Өзбекстан Республикасының “Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы” заңымен қорғалады.
- Тауардың штрих-коды немесе QR-коды тауар туралы толық мәлімет береді.
- Жарнаманың ұнамды және кері жағы да бар.

III ТАРАУДЫ ҚАЙТАЛАУҒА АРНАЛҒАН СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

А. СҰРАҚТАР

1. Тұтынушының қандай табыс көзі болуы мүмкін?
2. Мемлекет мүлкі, иесі жеке алынған тұлға не ұжым болған меншікті мүліктердің бір-бірінен айырмашылығын айтып бер
3. Адамның экономикалық құны дегенде нені түсінесің?
4. Адамның материалдық және рухани байлығы дегенде нені түсінесің?
5. Табыс пен байлықтың айырмашылығын түсіндір
6. Табыстар әрқашан ақша көрінісінде бола ма?
7. Тұтынушылардың қандай қаражат түрлерін білесің?
8. Жанұя бюджеті деген не?
9. Энгель заңы не туралы?
10. Адамдар неліктен ақша қаржыларын жинақтайды?

Б. ТАПСЫРМАЛАР

Әрбір атауға сай түсінікті тап.

АТАУЛАР:

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 1. Жекешелендіру. | 5. Нақты табыс |
| 2. Материалдық капитал | 6. Номиналдық табыс. |
| 3. Іскерлік пайдасы. | 7. Жинақ. |
| 4. Жанұя бюджеті | |

ҰҒЫМДАР:

- а) іскерлік қызметтен келетін табыс;
- б) жанұяның белгілі кезеңдегі табыс көздері және қаражаттары келтірілген қаржылық жоспары;
- в) белгілі кезеңде жеке алынған адам немесе жанұя тарапынан қол жеткен табыс мөлшері;
- г) болашақтағы қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін жинақталған ақша;
- ғ) мемлекет меншігін жеке меншікке айналдыру үдерісі;
- д) номиналдық табыстың белгілі кезеңдегі бағалармен салыстырғандағы құны;
- е) жинақтаған табыстың материалдық меншікке айналған бөлігі және ақшалай қаржылары;

Д. ТЕСТТЕР

Берілген сұрауға мазмұны жағынан ең дұрыс және толық жауапты белгіле.

1. Дұрыс емесін тап.

Тұтынушылардың табыс көздеріне нелер кіреді?

- А. Стипендия, зейнетақы.
- Б. Сақтандыру, жинақ.
- Д. Жалақы, дивиденд.
- Е. Рента, пайыз.

2. Төмендегі жағдайлардың қайсысында меншік формасы өзгеріп жатыр?

- А. Шал баласына қала сыртындағы үйін мұраға қалдырды.
- Б. Мемлекеттік ұйым балалар үйіне компьютер сыйға тартты.
- Д. Фермер сиырын базарға апарып сатты.
- Е. Алғыровтың қала сыртындағы үлкен үйі кәмпескеленіп, оқушылар сарайына айналдырылды.

3. Мүлікке толық иелік жасау құқы дегенде нені түсінесің?

- А. Оны сыйға тарту.
- Б. Оны сату немесе айырбастау.
- Д. Оны өзінің қажеттілігін қанағаттандыру үшін пайдалану.
- Е. Жоғарыдағылардың барлығы.

4. Қайсы топтағы табыс тек материалдық байлықты пайдаланудан арттырылады?

- А. Жалға беру, зейнетақы, дивиденд.
- Б. Рента, пайыз, жалақы.
- Д. Пайда, зейнетақы, дивиденд.
- Е. Рента, дивиденд, пайыз.

5. Жанұя бюджетінде...

- А. Жетіспеушілік болмауы керек.
- Б. Тек жанұялық шығындар көрсетілген болады.
- Д. Тек жанұялық табыстар көрсетілген болады.
- Е. Жанұяның белгілі уақытқа жоспарланған табыс көздері мен қаражаттары көрсетіледі.

6. Еңбек ресурстарынан қайсы түрдегі табыс келеді?

- А. Рента.
- Б. Пайыз.
- Д. Еңбекақы.
- Е. Пайда.

7. Төмендегі табыс түрлерінің қайсысын мемлекет тек жәрдем ретінде береді?

- А. Сыйлық.
- Б. Жұмыссыздық жәрдемақысы.
- Д. Дивиденд.
- Е. Стипендия.

ӨЗІНДІК ЖҰМЫС

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ПРАКТИКУМ

Ауданда пластмасса өнімдерін өндіретін зауыт құрылатын болды. Ол зауыттың қызметі табысты болуы үшін зауыт басшылығы нені, қалай, кім үшін өндіру керек деген сұрақтарға жауап табуы тиіс.

Айталық, олар мәселені былай шешті:

1. Зауыт пластмассадан ойыншықтар және су құбырларын өндіруі керек.
2. Заманалық технологиялар негізінде өндіру керек.
3. Аудан, облыс тұрғындарына экспорттау үшін.

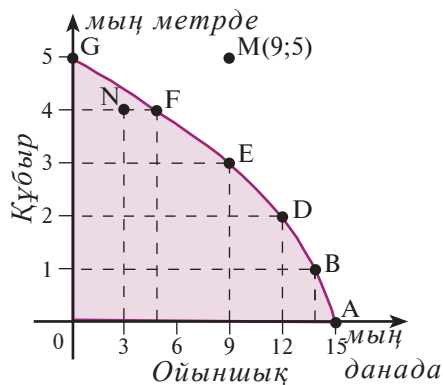
Зауыттың өндіріс көлемін де белгілеп алуы қажет. Өйткені зауыттың мүмкіндіктері шектеусіз емес.

Төмендегі кестеде зауыттың күндік өндіріс мүмкіндіктері жайлы мәліметтер берілген.

ТАУАРЛАР	Мүмкіндіктер					
	A	B	D	E	F	G
Пластмасса ойыншық (мың дана)	15	14	12	9	5	0
Пластмасса құбырлар (мың метр)	0	1	2	3	4	5

Кестеде келтірілген мәліметтер негізінде зауыттың күндік өндіріс мүмкіндіктерінің облысын сызамыз. Сызбада ол бояп көрсетілген.

Сызбадан зауыт тек қана ойыншықтарды көбімен 15 мың дана өндіре алады (A нүкте). Зауыт 1 мың метр құбыр және 14 мың дана ойыншық өндіруі мүмкін (B нүкте). Демек, 1 мың метр құбыр өндіру үшін мың дана ойыншықтан бас тартуға тура келеді. Зауыт өндіріс көлемін өндіріс мүмкіндіктері облысының ішінен ғана белгілей алады. Мысалы, координаталары (9; 5) болған M нүктені сызбада белгілейміз. M нүкте өндіріс мүмкіндіктері облысынан сыртта жатыр. Сондықтанда зауыт 9 мың дана ойыншық және 5 мың метр құбыр жасап шығара алмайды. Енді, координаталары (3; 4) болған N нүктені белгілейміз. N нүкте өндіріс мүмкіндіктері облысының ішінде орналасқан. Яғни зауыт күніне 3 мың дана ойыншық және 4 мың метр құбыр жасап шығара алады.

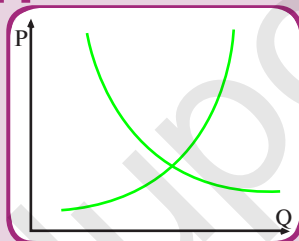


Белсенді кәсіпкерлік бизнес қызметін инновациялық, яғни заманалық жанасулар, озық технология және басқару әдістері негізінде ұйымдастыратын экономикалық бағыт.

Шавкат Мирзияев



IV тарау. Сұраныс және ұсыныс



17- ТАҚЫРЫП

СҰРАНЫС ЖӘНЕ СҰРАНЫС ЗАҢЫ

Өнімнің аты	1- сатушы	2- сатушы	3- сатушы
Лазер күріші	13 500	13 000	14 000
Аланга күріші	9 000	8 500	10 000
Нохат	7 500	9 000	7 000
Мәш	11 000	12 000	12 500
Ловия	8 000	8 500	7 200



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

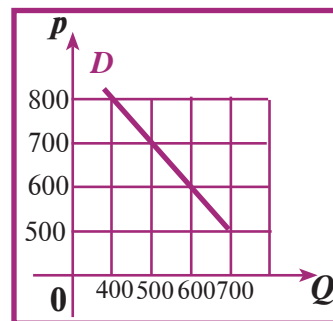
Жоғарыдағы суретте дикан базарындағы бұршақты дақылдармен сауда жасайтын үш сатушының тауарлары бағасы көрсетілген. Оны мұқияттап қара және төмендегі сұрақтарға жауап бер:

1. Сатушылардың қай бірі қайсы тауарынан көбірек сата алатынын талда. Неліктен мұндай талдау жасап жатқаның туралы айт.
2. Сатушылардың қай бірі күні бойы ең көп табыс тапты? Сұраққа жауап беруде өнімдердің қай бірін шаруашылықта көбірек пайдаланатынына көңіл бөл.

Тауарға деген *сұраныс*, сатып алушының белгілі уақыт аралығында тауарды әртүрлі бағаларда қаншадан сатып алу жөніндегі тілегі мен мүмкіндіктерін анықтайды. *Сұраныс мөлшері* деп, сатып алушылардың белгілі уақыт аралығында белгілі бағамен сатып алуы мүмкін болған тауар мөлшерін айтады.

Бір тауарға деген сұраныс, әдетте, кесте түрінде беріледі. Кестеге сәйкес график сызсақ, сұраныс сызығы пайда болады. Ол үшін жазықтықта Ор өсі вертикаль, Оq өсі горизонталь сызылады. Ор өстегі тауардың бағасы және Оq өстегі тауарға деген сұраныс мөлшеріне қарай жазықтықта кестеге сәйкес нүктелер табылады. Бұл нүктелер біріктірілгенде пайда болған сызық *сұраныс сызығы* деп аталады. Сұраныс сызығы, әдетте, “D” әрпі – ағылшынша «demand» (сұраныс) сөзінің бас әрпімен белгіленеді. Сұраныс кейде $p = -aq + b$, ($a > 0$, $b > -0$) көрінісіндегі сызықты функция көрінісінде де берілуі мүмкін.

Баға (p)	Сұраныс(q)
800	400
700	500
600	600
500	700





Сұраныс – тауардың бағасы және сұраныс мөлшері арасындағы қатынас болып, бұл сатып алушылардың белгілі уақыт аралығында, тауарды әртүрлі бағамен қаншадан сатып алу мүмкіндігін анықтайды.

Сұраныс мөлшері – сатып алушылардың белгілі уақыт аралығында белгілі бағада сатып алуы мүмкін болған тауар мөлшері.

Тауарға деген сұраныс, тауардың бағасына байланысты және байланысты емес факторлардың негізінде өзгереді. Сұраныстың бағаға байланысты емес факторлары әсерінде өзгеруін кейінгі сабақтарда талдаймыз. Бұл сабақта тауарға деген сұраныстың тек бағаға тиісті қасиеттеріне тоқталамыз. Бұл қасиет *сұраныс заңында* өз көрінісін тапқан: **Басқа жағдайлар өзгермегенде тауардың бағасы қанша төмен болса, оған деген сұраныс мөлшері сонша көп болады, тауардың бағасы қанша жоғары болса, оған деген сұраныс мөлшері сонша аз болады.**

Сұраныс заңы сұраныс мөлшерінің бағаға кері екенін көрсетеді. Бұл қасиетті төмендегі үш фактор арқылы түсіндіруге болады:

1. *Табыс факторы.* Адамдар тауарды арзан бағада қымбат бағаға қарағанда көбірек сатып алуға тырысады, өйткені тауар бағасының төмендеуі тұтынушылардың сатып алу қабілетін арттырады. Мәселен, базарда ет бағасы төмендесе, адамдар алдын сатып алып жүрген жанұяның тұтыну кәрзеңкесіндегі заттарды кемдеу ақша жұмсап сатып алады. Нәтижеде, қанша болса да ақша артып қалады. Бұл ақшаға қосымша мөлшерде тағы да ет немесе басқа тауар сатып ала алады.

2. *Алмастыру факторы.* Сатып алушылар бағасы қымбат тауарды, оның орнын басатын басқа арзан тауарға алмастырады. Мәселен, жаз айларында алма бағасының арзандауынан тұтынушылар жеміске деген қажеттілігін алмамен қанағаттандырады. Өйткені, бұл кезеңде алманың бағасы апельсин не банан бағасына қарағанда едәуір арзан болып қалады. Сол үшін қымбат апельсин және бананның орнын алма иелейді.

Тауар бағасының өзгеруі осы екі факторды келтіріп шығарады және олардың өзара әсері нәтижесінде тауарға деген сұраныс мөлшері қалыптасады.

Жеке тұлғалардың бір тауарға деген сұранысы оның сол тауар туралы қандай және қаншалықты толық мәліметтерге ие екендігіне жан-жақты байланысты болады. Шындығында да, бір тауарға деген сұраныстың өсуі үшін тауардың сапалы шығарылуының өзі жеткілікті емес. Бұл жағдайда тауардың сапалы етіп шығарылып жатқандығы туралы мәліметтің тұтынушыларға жетіп баруы маңызды болып саналады.



Практикалық зерттеу

Осы практикалық зерттеу үшін мәліметтерді жинауға 6 ай уақыт кетеді. Алдымен жанұяларында қандай жемістер мен көкөністер тұтынылатынын және олар, негізінен, қайдан сатып әкелінетінін анықтаңдар.

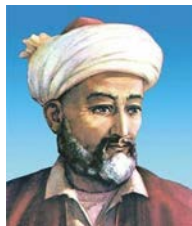
Содан соң әр аптаның бір түрлі күнінде жеміс және көкөністердің дүкендердегі бағаларын жазып отырыңдар. Сол тізімге отбасында сатып алынған жеміс-көкөністердің мөлшерін де енгізіп отыр. 6 ай барысында жинаған мәліметтеріңді талдаңдар. Ол үшін сұраныс графигін сызыңдар. Графикте сатып алынған әрбір түрдегі жеміс немесе көкөністердің мөлшері мен бағаларын нүктелермен белгілеңдер. Сосын пайда болған қисық сызық бойынша жеке пікірлеріңді жазбаша баяндаңдар.

1. Қайсы айда өнімге деген сұраныс шұғыл артты (немесе кеміді)? Бұған не себеп болды деп ойлайсыңдар?
2. Қайсы айда қай өнімнің бағасы ең жоғары (төмен) болды? Бұл айда осы өнімге сұраныс қалай өзгерді? Неліктен осылай болды деп ойлайсыңдар?
3. Бағаның және сұраныс мөлшерінің ең жоғары (төмен) болғанының себептері не болуы мүмкін?
4. Графикті пайдаланып, келесі 2-3 ай ішінде осы өнімдерге сұраныс қалай өзгертетінін болжап көріңдер. Болжамдарыңды логикалық тұрғыдан негіздеуге әрекет жасаңдар.
5. Сендер зерттеу үшін мәліметтерді жинау барысында қандай қиындықтарға тап болдыңдар?
6. Зерттеуді толықтыру үшін тағы нелер қажет болды деп ойлайсыңдар?
7. Мұндай зерттеулерді өткізудің қандай пайдасы бар?



Тапсырма

Ағылшын экономисі Роберт Гиффен қызық экономикалық оқиғаны байқаған. XIX ғасырда Ирландиядағы аштық кезінде картоптың бағасы асуына қарамастан оны тұтыну да асқан. Сол кезде кедейлердің негізгі азығы болған картоптың бағасының көтерілуі олардың реалдық табыстарын кемейткен. Сол үшін адамдар басқаларға қарағанда қымбат азық-түліктерді сатып алмастан, олардың орнына картоп сатып алуға мәжбүр болған. Тағы қандай тауарлар осындай қасиетке ие болуы мүмкін? Жауабыңды негіздеп бер.



Әлішер Науаи
(1441 —1501)

Ұлы бабамыз Әлішер Науаидың еңбектерінде экономика мәселелеріне көп орын берілген. Науаи саудасаттық, қолөнер және диқаншылық салаларына көп мән беріп, оларды мемлекеттің экономикалық дамуының негізі деп сипаттайды.

Әлішер Науаи мемлекет қайраткері, уәзір ретінде мемлекеттің экономикалық саясатының қалыптасуына қомақты үлес қосқан. Онда мемлекет экономика саласы өркениетті, халықшыл болуы керек деген идеяны насихаттаған. Науаи өз заманының кәсіпкері, үлкен меншік иесі де болған. Ол өз меншігінің үлкен бөлігін қайырымдылық және сауап істерге жұмсаған.

Әлішер Науаидың көзқарастары мен идеялары оның “Хилолия”, “Вақфия”, “Махбуб ул-қулуб”, “Хотами Тойи”, “Садди Искандарий” еңбектерінде өз бейнесін тапқан.



БІЛІМҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Тауарды бір бағамен сатып алуға деген ниет пен қажеттіліктің өзі ғана сұраныс бола ала ма? Қашан бұл ниет сұранысқа айналады?
2. Сұраныс мөлшері қандай уақыт аралығында қаралып жатқанына байланысты ма?
3. Сұраныс пен сұраныс мөлшерінің арасында қандай айырмашылық бар?
4. Сұраныс заңын мысалдар негізінде түсіндіріп бер.
5. Сұраныс мөлшерінің тауар бағасына кері байланыстылығын түсіндіретін үш факторға мысалдар арқылы талдау жаса.
6. Тауарға деген сұраныс мөлшері төмендегі кестеде келтірілген. Соған негізделіп сұраныс сызығын құр.

а)

Баға (p), сумда	Сұраныс мөлшері (q), тоннада
1000	8
2000	5
4000	2

б)

Баға (p), сумда	Сұраныс мөлшері (q), тоннада
800	70
1600	60
2400	50



Мұны есіңде сақта!

Тауардың бағасы қанша төмен болса, сұраныс мөлшері де сонша көп болады, ал тауардың бағасы қанша қымбат болса, ұсыныс мөлшері де сонша аз болады.

18- ТАҚЫРЫП

СЎРАНЫСҚА ӨСЕР ЕТЕТІН ӨЗГЕ ФАКТОРЛАР



	Самса, бағасы, сумда	Сатылған самса саны
1- ай	1700	5000
2- ай	1700	5500
3- ай	1700	6000



	Гумма бағасы, сумда	Сатылған гумма саны
1- ай	1500	5000
2- ай	1600	4500
3- ай	1700	4000



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СЎРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Тауарға деген ұсыныс тауар бағасы өзгермегенде де әртүрлі факторлар әсерінде өзгеруі мүмкін. Бұл факторлардың бірін төмендегі мысалда көріп өтеміз:

- I. Мектеп асханасында түстікке самса не гумма сатылады. Самса мен гумма *бір-бірінің орнын басушы тауарлар* қатарына кіреді. Жоғарыдағы кестелерде бұл айларда сатылған гумма мен самсаның мөлшері берілген.
 1. Кестеде келтірілген самсаның бағасы және оған деген сұраныс мөлшеріне көңіл бөл. Самсаның бағасы өзгермесе де, оған деген сұраныс мөлшері неліктен өзгерген?
 2. Бір-бірінің орнын басушы тауарлардың біреуінің бағасы артуының нәтижесінде екіншісіне деген сұраныс қалай өзгереді?
- II. Бірге пайдалануға молжалданған тауарлар *бірін-бірі толықтырушы тауарлар* деп аталады. Мұндай тауарларға автомобиль және бензин мысал бола алады. Автомобильдердің бағасы артса, бензиннің бағасы қалай өзгереді? Мұндай қасиетке ие қандай тауарларды білесің?

Базарда тауарға деген сұраныстың өзгеруіне бағаға қатыссыз басқа факторлар да әсер етеді. Олар төмендегілер:

Тұтынушылардың талғамы және жыл маусымының өзгеруі. Тұтынушылардың талғамы, жыл маусымының өзгеруі және мода өзгеруінің нәтижесінде тауарға деген сұраныс өсуі және керісінше, төмендеуі де мүмкін. Мысалы, маусым өзгеруімен жазда пальтоға деген сұраныс бәсеңдейді.

Базардағы тұтынушылар санының өзгеруі. Тұтынушылар саны артса, олардың бір тауарға деген сұранысы да артады және керісінше болады. Мәселен, қала халқының көбеюі медициналық қызметке деген талаптың артуына алып келеді.

Тұтынушылар табысының өзгеруі. Әдетте, халық табысының артуымен дерлік көп тауарларға деген сұраныс өседі. Мұндай тауарлар *нормал тауарлар* деп аталады. Бірақ халық табысының кемеюіне байланысты сұраныс өсетін тауарлар да бар. Мұндай тауарларды экономистер *төменгі санатты тауарлар* деп атайды. Мәселен, халық табысының кемеюі сапасы төмен және ескі автомобильге деген сұраныстың өсуіне алып келеді.



Нормал тауарлар – халық табысының өсуімен оған деген сұранысы артатын тауарлар.

Төмен санатты тауарлар – халық табысының кемеюімен оған деген сұранысы артатын тауарлар.

Жақын болашақта тұтынушылар табысы және тауар бағасы өзгеруінің күтілуі. Егер жақын болашақта халық табысының өсуі күтілсе, олар дәл сол кездегі күнделікті қаражаттарды кемірек шектей бастайды және оның есесіне көбірек тауар сатып ала бастайды және керісінше.

Егер жақын болашақтағы кейбір тауарлар бағасының өсуі күтілсе, тұтынушылар бұл тауарлардан көбірек сатып алып, артықша жинап қоюға әрекет жасайды. Егер келешекте кейбір тауарлар бағасының төмендеуі күтілсе сол тауарлар кемірек сатылады.

Өзара байланысты тауарлар бағасының өзгеруі. Бір тауар бағасының өзгеруі екінші тауарға деген сұраныстың өзгеруіне алып келеді. Мұндай тауарлар жұбы *өзара байланысты тауарлар* деп аталады. Өзара байланысты тауарларға жоғарыда атап өтілген бірінің орнын бірі басатын (мәселен, гумма мен самса) және бірін-бірі толықтыратын (мәселен, автомобиль және бензин) тауарлар мысал бола алады.

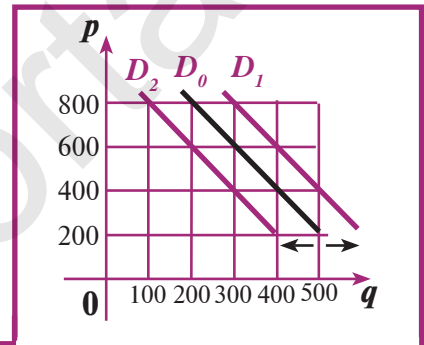


Өзара байланысты тауарлар – бірінің бағасының өзгеруі екіншісіне деген сұраныстың өзгеруіне алып келетін тауарлар жұбы.

Бір-бірінің орнын басушы тауарлар – бір түрлі қажеттіліктерді қанағаттандыруға молжалданған тауарлар жұбы.

Бірін-бірі толықтырушы тауарлар – бірге пайдалануға молжалданған тауарлар жұбы.

Бағаға қатыссыз жоғарыдағы факторлардың әсерінде сұраныс сызығы калпының өзгеруіне талдау жасайық. Бастапқы қалыпта тауарға деген сұраныс мөлшері 1 кестедегідей оған сәйкес сұраныс сызығы D_0 болсын. Айталық, бағаға қатыссыз бір фактор әсерінде тауарға деген сұраныс артып, 2-кестедегідей болсын. Кесте негізінде сұраныс сызығының бастапқы және кейінгі қалпын сызсақ, сұраныс сызығы бастапқы D_0 -дан D_1 қалыпқа өткенін, яғни оң жаққа жылжығанын анықтауға болады. Тура сол сияқты, белгілі бір фактордың әсерімен тауарға деген сұраныстың 3-кестедегідей төмендеуі нәтижесінде, сұраныс сызығының бастапқы D_0 қалыптан сол жаққа қарай жылжып, D_2 қалыпқа өтуін көруіміз мүмкін.



1- кесте

Баға, сумда	Бастапқы қалыптағы сұраныс мөлшері, тоннада
400	400
600	300
800	200

2- кесте

Баға, сумда	1-қалыптағы сұраныс мөлшері, тоннада
400	500
600	400
800	300

3- кесте

Баға, сумда	2-қалыптағы сұраныс мөлшері, тоннада
400	300
600	200
800	100



БІЛІМҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Бір-бірінің орнын басатын және толықтыратын тауарлар жұбына екеуден мысал келтір және бұл тауарларға сұраныстың өзгеруіне талдау жаса.
2. Тауарға деген сұраныс сызығының төмендегі факторлардың әсерімен өзгеруін анықта: а) халық санының өсуі; ә) тұтынушылар табысының кемеюі; б) тауардың орнын басатын тауар бағасының кемеюі; в) толықтыратын тауар бағасының артуы; г) тауар бағасының артуының күтілуі; ғ) тұтынушылар табысының артуының күтілуі.



Практикалық зерттеу

Төмендегі жағдайларда тауарға деген сұраныстың қай дәрежеде және неліктен өзгередінін түсіндіріңдер.

I. Тауардың аты: Қымбат бағадағы футбол добы. Бағасы: 140 000 сум.

1. Барлық тұтынушылардың табысы 20%-ға өсті.

2. Футбол алаңын пайдалану ақысы екі есеге артты.

3. Футболдан әлем чемпионаты ойындары телевидение арқылы көрсетіле бастады.

4. Қалада бірнеше теннис корты құрылып, пайдалануға тапсырылды.

5. Жаз жаңбырлы келді.

II. Тауардың аты; Арзан бағадағы футбол добы. Бағасы: 30 000 сум.

1. Барлық тұтынушылардың табысы 20%-ға өсті.

2. Футбол алаңын пайдалану ақысы екі есеге артты.

3. Футболдан әлем чемпионаты ойындары телевидение арқылы көрсетіле бастады.

4. Қалада бірнеше теннис корты құрылып, пайдалануға тапсырылды.

5. Жаз жаңбырлы келді.

III. Тауардың аты: Велосипед. Бағасы: 850 000 сум.

1. Барлық тұтынушылардың табысы 10%-ға өсті.

2. Қала транспортын пайдалану бағасы 30%-ға артты.

3. Жастар арасында роликті конькиде сырғанау үрдіс бола бастады.

4. Телевидение арқылы велосипедтердің жарнамасы толассыз берілуде.

5. Азық-түліктің бағасы шұғыл қымбаттады.

Жоғарыдағы жағдайлардың әрбірінде сұраныс сызығы қай жаққа ығысатынын көрсетіндер.



Мұны есіңде сақта!

Тауарға деген ұсыныс бағаға қатыссыз төмендегі факторлар негізінде өзгеруі мүмкін:

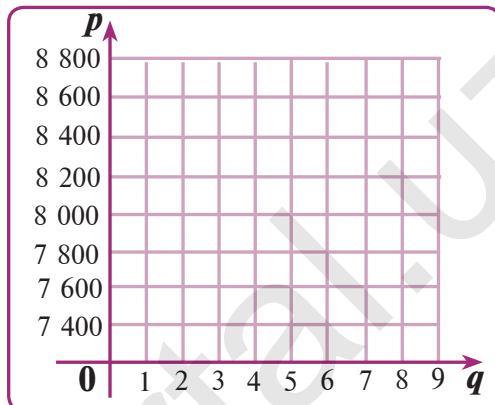
1) тұтынушылардың талғамы мен жыл маусымының өзгеруі; 2) базардағы тұтынушылар санының өзгеруі; 3) тұтынушылар табыстарының өзгеруі;

4) өзара байланысты тауарлар бағасының өзгеруі, 5) жақын болашақтағы тұтынушылар табыстары мен тауар бағасының өзгеруінің күтілуі.

19- ТАҚЫРЫП

ЎСЫНЫС ЖӘНЕ ЎСЫНЫС ЗАҒЫ

Күріш бағасы (p), сумда	Күріштің ұсыныс мөлшері (q), тоннада
8 800	8
8 600	7
8 400	6
8 200	5
8 000	4
7 800	3



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Әндіжан диқан базарында күріштің бағасы 8600 сум. Ал, Ферғана диқан базарында 7200 сум.

1. Диқандар қайсы базарға көбірек күріш апарып сатуды қалайды? Неге?
2. Базарға сатуға алып шыққан тауар мөлшері мен бағасы арасында қандай байланыс бар, деп ойлайсың?
3. Күріштің бағасы мен ұсыныс мөлшері туралы мәліметтер берілген кесте негізінде сәйкес нүктелерді координаталар жазықтығында белгіле және оларды тұтастырып шық. Пайда болған сызықты экономистер ұсыныс сызығы деп атайды.

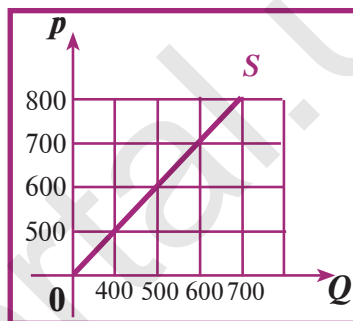
Бұрынғы екі сабақта тауардың сатылу көлеміне сатып алушылардың көзқарасымен талдау жасаған едік. Бұл сабақта тауардың сатылу көлемін сатушылардың көзқарасымен қарастырамыз.

Тауар ұсынысы немесе *ұсыныс* сатушылардың белгілі уақыт аралығында тауарды әртүрлі бағалармен қаншадан сатуға деген тілегі мен мүмкіндігін анықтайды. *Ұсыныс мөлшері* деп, сатушылардың белгілі уақыт аралығында белгілі бағамен сатуы мүмкін болған тауарлар мөлшерін айтады. Ұсыныс дегенде ерекше, жеке ұсынысты (белгілі бір сатушының ұсынысын) немесе ұсыныстың жалпы көлемін (базардағы барлық сатушының жалпы ұсынысын) қарау мүмкін. Бірақ экономика ғылымында, негізінен белгілі бір тауарға деген жалпы ұсыныстың көлемі зерттеледі.

Тауар ұсынысы, әдетте, кесте көрінісінде беріледі. Кестеге сай график сызсақ, ұсыныс сызығы пайда болады. Ұсыныс сызығы “S”-әрпі ағылшынша «supply» (ұсыныс) сөзінің бас әрпімен белгіленеді. Ұсыныс кейде $p=aq+b$, ($a>-0$) сызықты функция көрінісінде де берілуі мүмкін.

Баға (p)	Сұраныс (q)
800	700
700	600
600	500
500	400

Тауар ұсынысының мөлшері тауардың бағасына қатысты және тауар бағасына қатыссыз факторлардың әсерімен өзгеріп тұрады. Ұсыныстың тек қана бағаға қатысты қасиеті ұсыныс заңында көрсетілген. **Басқадай жағдайларда өзгерместен, тауардың бағасы қанша төмен болса, оның ұсыныс мөлшері соншама аз болады, тауардың бағасы қанша жоғары болса, оның ұсыныс мөлшері соншама көп болады.**



Ұсыныс заңы ұсыныс мөлшерінің бағаға қатысты дұрыс байланысқан екендігін көрсетеді, яғни баға артқанда ұсыныс мөлшері де артады.

Сұраныс ұғымымен танысқанымыздай, ұсыныс мөлшерінің өзгеруі өндірісшілердің түрлі мәліметтерден хабардарлығына көп жағынан байланысты.

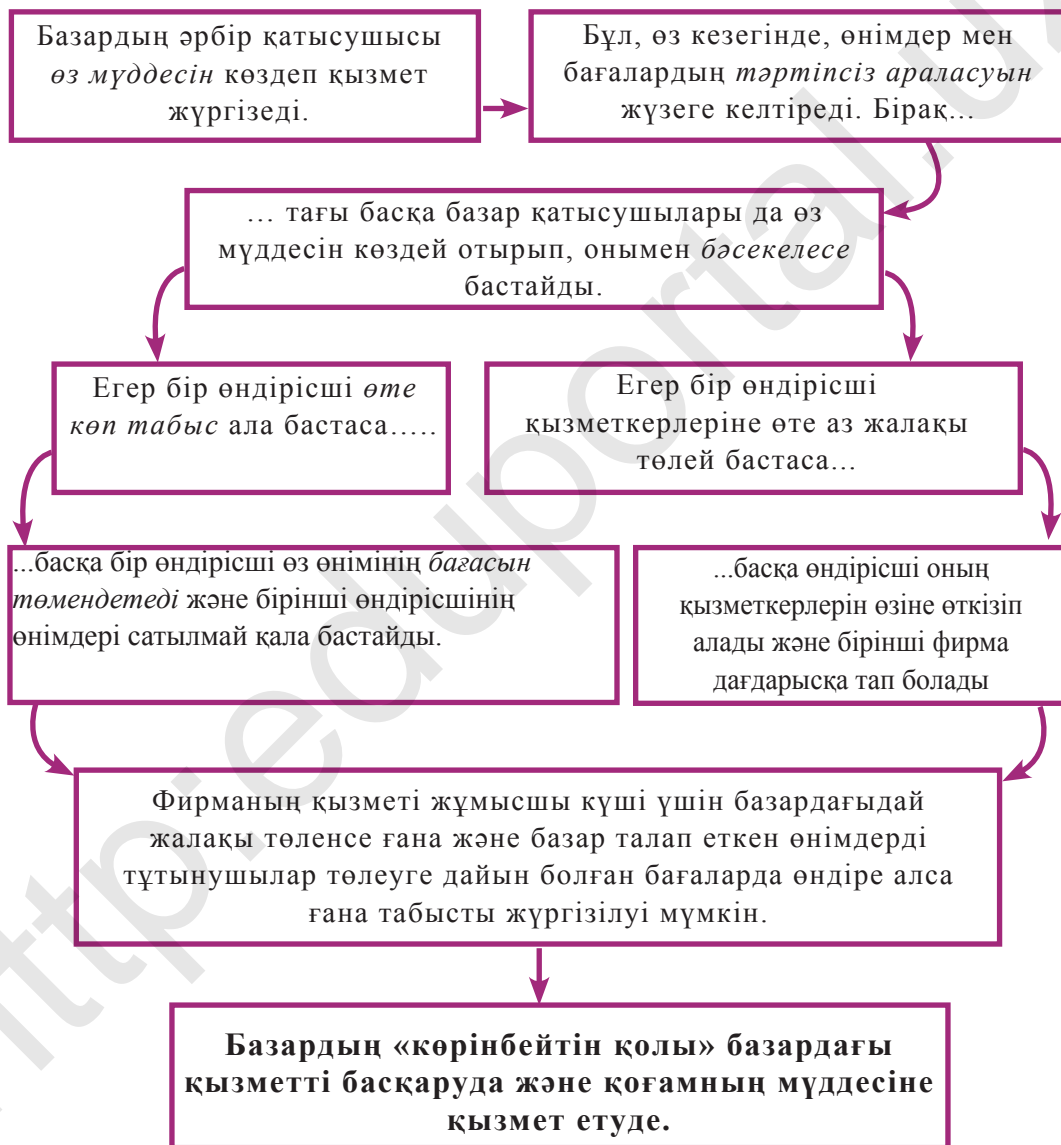


Ұсыныс – тауар бағасы мен ұсыныс мөлшері арасындағы қатынас, сатушылардың белгілі уақыт ішінде тауарды әртүрлі бағалармен қандай мөлшерде сату мүмкіндігі туралы тілегі мен мүмкіндіктерін анықтайды.

Ұсыныс мөлшері – сатушылардың белгілі уақыт ішінде белгілі бағамен сатуы мүмкін болған тауар мөлшері.

Адам Смит өз ілімінде экономикалық қызмет еркіндігіне даму факторы ретінде қараған. Оның пікірінше, базардың әрбір қатысушысы базарда өз мүддесін қорғайды. Жеке мүддесі оны жоғары дәрежеде пайда келтіретін қызметке үндейді. Ол осы мақсатта көбірек өнім өндіруге және ол үшін азырақ қаржы жұмсауға әрекет жасайды. Соның нәтижесінде, сапалы әрі салыстырмалы түрде арзан тауарлар мен қызметтер базарға шығарылып, базардағы ұсынысты арттырады. Ал бұл сатып алушылар мен бүкіл қоғамға үлкен пайда әкеледі.

Бұл үдерісті мемлекет те, басқа бір жеке тұлға да басқармайды. Қатысушылардың базардағы еркін қызметін сұраныс пен ұсыныс үйлестіріп отырады. Сұраныс пен ұсынысты Адам Смит базардың «көрінбейтін қолы» деп атаған және осы «көрінбейтін қол» базардағы қатынастарды үйлестіріп, қатысушылардың қызметін басқарып тұрады дегенді айтады.





Тапсырма

1. Өзің білген диқан базарында сатылып жатқан кез келген бір ауыл шаруашылығы өнімін таңда. Бұл базар бойынша сол кездегі осы өнімге болған ұсынысты шамалап, ұсыныс кестесін түз. Бұл өнім ұсынысына қандай фактор әсер етуі мүмкіндігін және факторлар әсерінде ұсыныс қалай өзгеруін анықта.

2. Тауар ұсынысы төмендегі кесте түрінде берілген. Сол негізінде ұсыныс сызығын сал.

a)

Баға (p), сумда	Сұраныс мөлше- рі (q), тоннада
800	40
1600	50
2400	60
3200	70

ә)

Баға (p), сумда	Сұраныс мөлше- рі (q), тоннада
1000	100
2000	150
3000	200
4000	250



БІЛІМҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Ұсыныс ұғымының мағынасын мысалдармен түсіндір.
2. Ұсыныс мөлшері деген не?
3. Ұсыныстың қисық сызығын сызуда қандай мәліметтер керек болады?
4. 2016 жылы Өзбекстанда картоп көп өндіріліп, базарларда оның бағасы арзан болды. 2017 жылы күзде картоптың бағасы, тіптен қымбаттап кетті. Мұның себебі не деп ойлайсың?
5. Егер жүгерінің бағасы жақын келешекте артатыны күтілсе, жүгерінің базардағы ұсыныс мөлшері қалай өзгереді?
6. Ұсыныс заңын мысалдар арқылы түсіндіріп бер.
7. Адам Смит тарапынан “көрінбейтін қол” ұғымы қандай экономикалық құбылысқа қолданылған? Бұл ұғымның маңызы неде?



Мұны есіңде сақта!

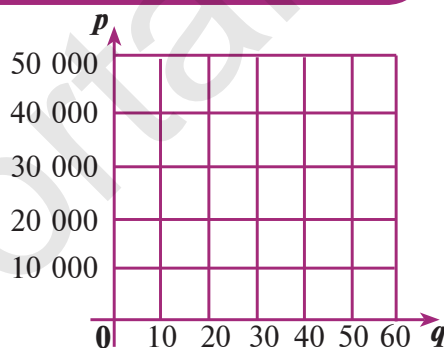
- Тауардың бағасы қанша төмен болса, ұсыныс мөлшері де аз болады, ал тауардың бағасы қанша қымбат болса, ұсыныс мөлшері де сонша көп болады.
- Базарды үйренуде сұраныспен қатар ұсыныс ұғымы да өте маңызды.
- Сұраныс пен ұсынысты А.Смит базарды “көрінбейтін қол” деп атаған және Базар осы “көрінбейтін қол” арқылы басқарылады.

20- ТАҚЫРЫП

ҰСЫНЫСҚА ӘСЕР ЕТЕТІН БАСҚА ФАКТОРЛАР



Шәйнектің бағасы (p), сумда	Шәйнектің ұсыныс мөлшері (q), мың данада
30 000	10
40 000	30
50 000	60



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Шыны бұйымдар базарында шәйнек ұсынысы жоғарыдағы кестеде берілген. Бұл кестені пайдаланып, оның ұсыныс сызығын сыз.
2. Арзан шыны шикізаты республикамызда өндірілетін болды. Бұл жағдай шыны бұйымдар базарына қандай өзгеріс алып келеді? Енді шәйнек көп жасап шығарыла ма немесе кем шығарыла ма? Шәйнектің ұсыныс сызығы қалай өзгереді? Бұл өзгерісті график арқылы көрсетіңдер.
3. Базарға көп мөлшерде Қытайда жасалған шыны бұйымдар келтірілді және көптеген сатушылар оларды сата бастады. Бұл жағдай базарда қандай өзгерістерге себеп болады?

Тауар ұсынысы төмендегі тауар бағасына қатысы жоқ факторлар негізінде де өзгеруі мүмкін:

1. **Ресурстар бағаларының өзгеруі.** Егер ресурстардың бағасы асса, тауарды өндірушілердің қаражаттары артады. Алдын олар белгілі мөлшердегі қаржыларын жұмсап, белгілі мөлшердегі тауар шығарған болса, енді бұл

қаржыға алдыңғыдан кемірек тауар шығара алады. Осылайша, базарда тауар ұсынысы кемейеді.

2. Өндіріс технологиясының өзгеруі. Технологияның өзгеруі, әдетте, тауарды шығару үшін жұмсалатын қаражаттарды кемейтеді, өнімділігін арттырады. Сондықтан тауар ұсынысы артады.

3. Мемлекеттің өндірісшілерге салатын салықтары мен жеңілдіктерінің өзгертілуі. Салықтар көбейсе, тауар үшін жұмсалатын қаражаттар артады. Сол себептен тауар ұсынысы кемейеді және керісінше.

4. Баға өзгеруінің күтілуі. Егер базарда тауар бағасының өсуі күтіліп жатқан болса, сатушылар өз тауарларын қазір арзан сатқаннан гөрі, кейін қымбат бағамен сатуды қалайды. Нәтижеде, тауар ұсынысы кемейеді және керісінше.

5. Базардағы сатушылар санының өзгеруі. Мұнда тауар ұсынысы да өзгереді.

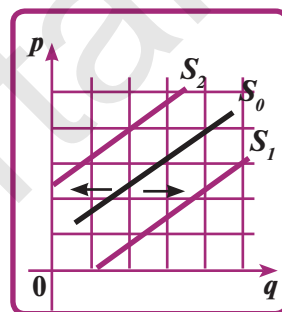
6. Пайда алудың басқа деректері. Көпшілік тауар өндірушілер бірдей түрдегі тауар өндірумен шектелмейді. Олар басқа түрдегі тауарлар өндіреді және пайда алады. Пайдан бір бөлігінің жұмылдырылуы да ұсыныстың өсуіне алып келуі мүмкін және керісінше, инвестицияның үлкен бөлігі басқа тауарлар өндіруге жұмылдырылып жіберілуі ұсыныстың кемеюіне алып келуі мүмкін.

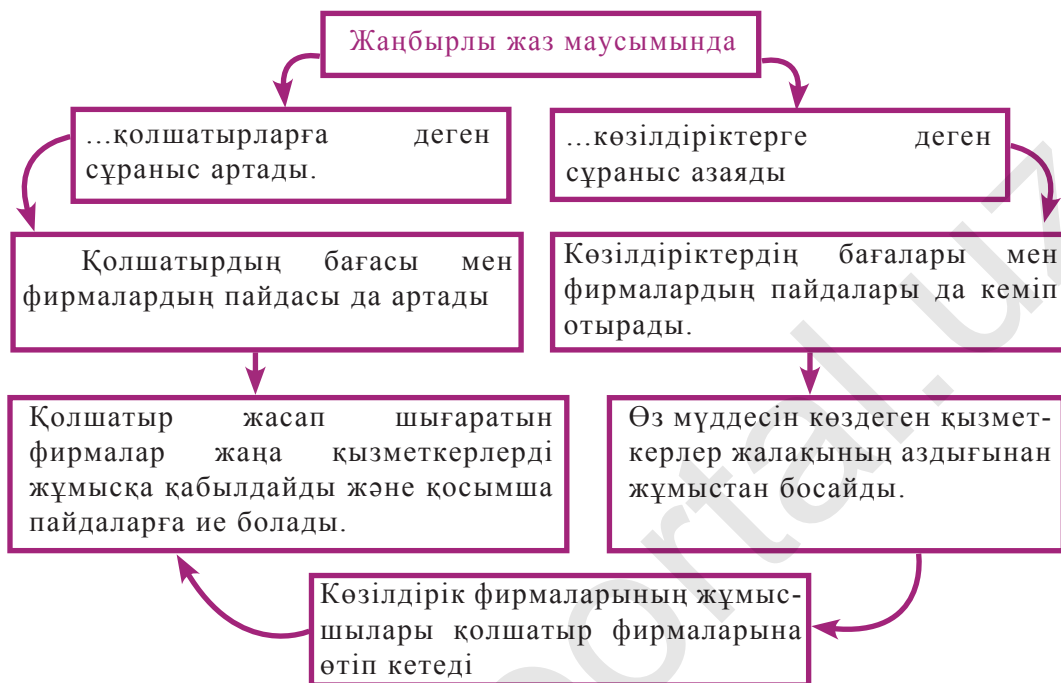
7. Басқа тауарлар бағасы. Көбінесе басқа тауарлар бағасының өзгеруі де көтеріліп жатқан тауар ұсынысына әсер етуі мүмкін. Бұл фактор әсерінде егер ұсыныс артса, ұсыныс сызығы (S) оң жаққа жылжиды (S_1), егер ұсыныс төмендесе, ұсыныс сызығы сол жаққа қарай жылжиды (S_2).

Базарда сұраныс көптеген факторлар әсерінде өзгеруі мүмкін. Сұраныстың өзгеруіне базардағы ұсыныстың өзгеруімен жауап береді. Ол үшін бөгде біреудің сырттан араласуы не болмаса жоспарлауы шарт емес. Мұның үшін базар қатысушыларының мүддесін көздеп қызмет жүргізудің өзі жеткілікті.

Бұл жерде базар қатысушылары дегенде, тек фирмалар ғана емес, сонымен қатар өндірістегі жұмысшылар мен қызметкерлер де айтылуда. Фирмалардың мүддесі пайда болса, жұмысшылар мен қызметкерлердің мүддесі көбірек жалақы алу. Дәл осы мүдделер ұсыныстың өзгеруіне әсер ететін күш.

Базарда ұсыныстың сұраныс мөлшеріне байланысты түрде өзгеру механизмін белгілі бір мысал арқылы көрнекілікпен түсіндіруге болады.





Бірақ мұндай жағдай базарға жаңа фирмалар кіріп, бағаларды өзінің «табиғи» дәрежесіне түсіргенге дейін жалғасады.



Тапсырма

Сыныптасыңа сабақтан бос уақытта жұмыс істеу мүмкіндігі бар екенін айт. Қандай жалақы белгіленсе, олар бұл жұмысты орындауға разы екендігін, яғни өз жұмысшы күшінің құнын анықтап, ұсыныс кестесін түз және ұсыныс сызығын сал. Кесте түзгенде бір жалақыға разы болған жұмысшының одан да көп жалақыға жұмыс істеуі мүмкіндігін ескер.



БІЛІМІНДІ СЫНАП КӨР!

1. Ұсынысқа әсер етуші, бағаға қатыссыз қандай факторларды білесің? Олардың ұсынысқа әсерін мысалдар арқылы түсіндір.
2. Макаронның ұсыныс сызығы жыл басындағы жағдайға қарағанда: а) солға; ә) оңға жылжыса бұл нені аңғартады? Бұл өзгеріс жоғарыда атап өтілген 5 фактордың қайсысының әсерінен болуы мүмкін?
3. «Ләззат» кондитерлік фабрикасында жаңа заманалық технологиялық станоктар орнатылды. Бұл кондитерлік тауарлардың ұсынысына қалай әсер етеді?

4. Мемлекет кейбір тауарларды жасап шығаруға жеңілдіктер беріп, салықтарды кемейтсе, бұл тауардың ұсынысы қалай өзгереді?
5. Сұраныстың өзгеруіне базар қалай жауап береді?
6. Ұсыныстың сұраныс мөлшеріне байланысты өзгеруіне қандай фактор әсер етеді?
7. Қолшатырлар мен көзілдіріктер ұсыныстарының өзгеру механизмі бейнеленген сызбаны сипаттаңдар.



Ұлы ойшыл, мемлекет қайраткері әрі энциклопедист ғалым Захириддин Мұхаммед Бабурдың экономикалық және әлеуметтік салаларда жүзеге асырған істері, білдірген пікірлері және ұсынған идеяларына батыстың көптеген көрнекті ғалымдары алғыс білдірген.

Бабур, әсіресе, салық және ақша саясаты саласында елеулі жұмыстар жүргізген. Оның билік құрған тұсында өндіріс өнімділігін арттыру, жердің құнарлылығын жақсарту барысындағы шараларға үлкен мән берілген. Базарларды ырықтандыру Бабурдың тұрақты назарында болған.

Бабурдың өзінің экономикалық көзқарастарын энциклопедиялық шығармасы «Бабурнамеде» және «Мубаййин», «Зекет туралы үлкен кітап» атты еңбектерінде кеңінен баяндаған.

Бабурдың экономика саласындағы қызметін оның ұрпақтары, Әсіресе Хумаюн (1508-1556) және Акбаршах (1542-1605) дәуірінде жалғастырды.



Мұны есіңде сақта!

- Тауардың ұсынысы бағаға байланысты емес факторлар әсерінде де өзгеруі мүмкін.
- Сұраныс өзгерісіне ұсыныстың өзгеруімен жауап береді.
- Тауар ұсынысының өзгеруіне ресурстар бағаларының өзгеруі; өндіріс технологияларының өзгеруі; мемлекет тарапынан өндірушілерге салынатын салықтар мен жеңілдіктердің өзгеруі; базарда сатушылар санының өзгеруі; баға өзгеруінің болжамы; пайда алудың басқа деректері; тауар тауарлар бағасының өзгеруі сияқты факторлар әсер етуі мүмкін.
- Сұраныс пен ұсынысты А.Смит Бабурдың “көрінбес қолы” деп атаған және базарды осы “көрінбес қол” басқарып тұрады, деп айтқан.

21- ТАҚЫРЫП

ТАУАРДЫҢ БАЗАР БАҒАСЫ

Әр күні таңертең Ташкент қаласының «Хислат» махалласында қала маңындағы шаруашылықтардан әкелінген сүт және сүт өнімдерінің базары жұмыс істейді. Сүт сатушылар және оны сатып алушы махалла тұрғындарынан сұрастырғанымызда, бір күндік жеке сұраныс пен ұсыныс төмендегі кестедегідей екені анықталды.

Сүттің бағасы, сумда	Сатып алушылардың жеке сұраныстарының мөлшері, литрде										Сүтке деген күндік сұраныс мөлшері, литрде
	Абдуллаев	Бұханов	Давранов	Ергашев	Фарманов	Ғұламов	Хайдаров	Илхамов	Жураев	Камалов	
4 000	2	4	3	6	3	5	2	4	3	4	
4 200	2	3	3	6	2	4	1	4	3	3	
4 400	0	2	2	4	0	1	0	3	3	3	
4 600	0	2	2	3	0	1	0	3	2	2	

Сүттің бағасы	Сатып алушылардың жеке ұсыныстарының мөлшері, литрде			Базар бойынша сүтке деген күндік ұсыныс мөлшері, литрде
	1- сатушы	2- сатушы	3- сатушы	
4 000	0	10	10	
4 200	6	15	10	
4 400	11	20	15	
4 600	16	25	20	



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Берілген кесте бойынша, базардағы сүтке деген бір күндік сұраныс пен ұсынысты анықтап, соңғы бағанды толтыр.
2. Сүттің бағасы 4000 сум болса, базардағы сұраныс пен ұсыныс мөлшері қаншаны құрайды?
3. Егер сүттің бағасы 4000 сум етіп белгіленсе, қандай жағдай қалыптасады? Қанша литр сүт жетпей қалады?

4. Сүттің бағасы 4400 сум болса, базар бойынша сұраныс пен ұсыныс мөлшерін анықта.
5. Егер сүттің бағасы 4400 сум етіп қатаң белгіленсе, қандай жағдай қалыптасады? Қанша литр сүт артылып қалады?
6. Сүттің бағасы 4200 сум болса, базардағы сұраныс пен ұсыныс мөлшері қаншаны құрайды?
7. Бұл жағдайда екі жақты – сатушылар мен сатып алушыларды да қанағаттандыратын баға неше сум болуы керек деп ойлайсындар?

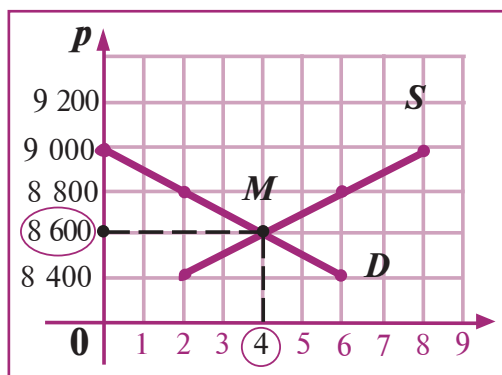
Тауардың базардағы бағасы қалай анықталады? Базар экономикасы жағдайында тауардың базардағы бағасы оған деген сұраныс пен ұсыныс мөлшеріне қарай анықталады.

Бір тауарға деген базар сұранысы, базардағы барлық сатып алушылардың жалпы ортақ пікірі болып, тауардың бағасы әртүрлі болса, оны сатып алу тілегі мен мүмкіндігін белгілеген болар еді. Дәл осыған ұқсас, тауардың базардағы ұсынысы, базардағы жалпы барлық сатушылардың ортақ пікірі болып, тауардың бағасы әртүрлі болғанда, тауарды базарда сату тілегі мен мүмкіндігін белгілейді. Екі жақтың – сатып алушы мен сатушының пікірі мен тілегінің қашан бір-біріне сай келуін талдайық. Айталық, күріштің базардағы сұраныс пен ұсынысы төмендегі кесте арқылы берілген болсын. Бұл кесте негізінде сұраныс пен ұсыныс сызығын бір координаталар жазықтығында сызатын болсақ, төмендегі сызбаға ие боламыз.

Пайда болған қайшыға ұқсас кескін америкалық әйгілі экономист ғалым Альфред Маршалдың құрметіне «Маршалл қайшысы» деп аталған.

Күріштің бағасы 8600 сум болғанда, күрішке деген сұраныс пен ұсыныс мөлшері өзара тең болып, 4 тоннаны құрайды. Бұл жағдайда сатушылар тарапынан ұсынылған 4 тонна күріштің барлығын 8600 сум бағамен сатып алушылар сатып алады, бұл жағдай сатып алушылар үшін де, сатушылар үшін де тиімді болады. Тауарға деген сұраныс пен ұсыныс мөлшері тең

Күріштің бағасы (p), сумда	Күріштің сұраныс мөлшері, тоннада (qD), t	Күріштің ұсыныс мөлшері, тоннада (qS), t
9 000	0	8
8 800	2	6
8 600	4	4
8 400	6	2



болғандағы тауар бағасы *тепе-тең баға* немесе *базар бағасы* деп аталады. Базар бағасына сай сұраныс (немесе ұсыныс) мөлшері *тепе-тең мөлшер* делінеді. Жоғарыда қарастырылған базардағы күріштің *тепе-тең бағасы*, яғни базар бағасы 8600 сумды, ал тепе-тең мөлшері 4 тоннаны құрайды. Сұраныс пен ұсыныс сызығының қиылысу нүктесі (М нүкте) тепе-тең нүкте деп аталады. М нүктесінің *ординатасы* тепе-тең бағаны, ал *абциссасы* тепе-тең мөлшерді білдіреді.



Тепе-тең мөлшер – тауардың базардағы тепе-теңдік бағасына сай сұраныс (немесе ұсыныс) мөлшері.

Тауардың базар (тепе-тең) бағасы – базарда тауарға деген сұраныс мөлшерінің ұсыныс мөлшеріне тең болғандағы бағасы.

Айталық, базарда *тұрақты баға* 8400 сум етіп белгіленген болсын. Онда базарда күрішке деген сұраныс мөлшері 6 тонна, ал ұсыныс 2 тоннаны құрайды. Демек, ұсынылған 2 тонна күріш лезде сатылып, сатып алушылардың тағы да 4 тоннаға деген сұранысы қанағаттандырылмай қалады, яғни өнім қатшылдығы пайда болады. Базардағы мұндай жағдай *жартымсыз базар жағдайы* деп аталады.

Керісінше, базарда күріш бағасы 8 800 сум етіп белгіленген болса, күрішке деген сұраныс мөлшері 2 тонна, ал ұсыныс 6 тоннаны құрайды. Нәтижеде, ұсынылған күріштің тек 2 тоннасы сатып алынып, 4 тоннасы артып қалады. Базардағы мұндай жағдай толымды *базар жағдайы* деп аталады.

Демек, жоғарыдағы екі жағдайда да базарда тепе-теңдік жоқ. Сол үшін базарда бағалардың мұндай жоғарыдан тұрақты етіп орнатылуы мақсатқа сәйкес келмейді. Егер базарда тұрақты белгілі бір бағалардағы талапқа сай тауарлар мөлшері дәл осындай бағадағы ұсыныс етіліп жатқан тауарлар мөлшеріне тең болса, базардың бұл жағдайы *базар тепе-теңдігі* деп аталады. Мұндай базар экономика пәнінде *тепе-тең базар* деп аталады.



Қатшыл базар – тауардың ұсыныс мөлшері оның сұраныс мөлшерінен төмен базар.

Тұрақты баға – базарда мемлекет тұрақты етіп орнатқан, базар бағасынан айырмашылығы бар баға.

Толымды (тойынған) базар – тауардың ұсыныс мөлшерінің оның сұраныс мөлшерінен жоғары болған базар.



БИЛИМНДИ СЫНАП КӨР!

1. Сұраныс пен ұсыныс өзара қандай тепе-теңдікте болады?
2. “Маршалл қайшысы” деп нені шартты атаған?
3. Қатшыл базар жағдайын түсіндір және ол қашан пайда болады?
4. Тепе-теңдік мөлшері деген не?
5. Толымды базар жағдайын түсіндір және ол қашан пайда болады?
6. Тауардың базар немесе тепе-теңдік бағасы деп неге айтылады және ол қалай анықталады?
7. Базардағы қандай жағдай “базар тепе-теңдігі” деп аталады?



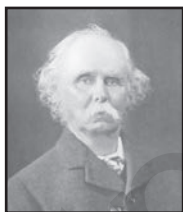
Жаттығу

Тауарға деген сұраныс пен ұсыныс кестеде берілген.

1. Оның негізінде сұраныс пен ұсыныс сызығын сал.
2. Сызбадан тауардың базар бағасы мен тепе-тең мөлшерін анықта.
3. Бұл жағдайда базарда неше сумдық тауар сатылатынын есепте.

Тауардың бағасы (p), сумда	Тауарға деген сұраныс мөлшері (qD), данада	Тауардың ұсыныс мөлшері (qS), данада
400	200	20
500	150	60
600	100	100
700	50	140

8. Жоғарыдағы жаттығуда суреттелген жағдайда тауар бағасы 400 сум етіп қатаң белгіленсе, базарда қандай жағдай пайда болады? Бағасы 700 сум етіп қатаң белгіленсе ше?



Альфред
Маршалл
(1842—1924)

Альфред Маршалл: «ұсыныс пен сұраныстың өзара әсері базардағы бағаның қалыптасуына әкеп соқтырады» деген танымал экономикалық идеяны басшылыққа алды. Маршалл ұсыныс пен сұранысқа жаңаша назармен қарай алды. Ол ұсыныс пен сұраныс базардағы бағаны қалыптастыру жолында біріге әсерлесетінін аңғарды. Ол экономика теориясына математиканы енгізді және «Маршалл қайшысы» деген графигті өрнектеді.

«Барлық жағдайларда базарда сату үшін неғұрлым көп бұйымдар әкелінсе, олардың өз сатып алушысын таба алатын бағасы соғұрлым төмен болады».

(Альфред Маршалл)

22- ТАҚЫРЫП

СҰРАНЫС ЖӘНЕ ҰСЫНЫС ЗАҢДАРЫНА БАЙЛАНЫСТЫ ІС ЖҮЗІНДІК ЖАТТЫҒУЛАР

1. Тепе-тең бағаны сұраныс пен ұсыныс кестесі арқылы анықтау. Айталық, тауардың базардағы сұранысы мен ұсынысы төмендегі бір кесте арқылы берілген болсын:

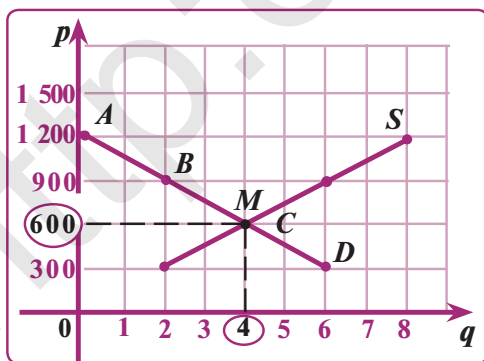
Тауар бағасы (p), сумда	Тауарға сұраныс мөлшері (qD), данада	Тауардың ұсыныс мөлшері (qS), данада
1 200	0	8
900	2	6
600	4	4
300	6	2

Бұл кестеден тауардың тепе-тең бағасын анықтау үшін сұраныс пен ұсыныс мөлшері тең болған қатарды табу керек. Кестеде бұл үшінші қатар, тауар бағасы 600 сум болғанда, сұраныс пен ұсыныс мөлшері тең болады. Демек, 600 сум тауардың базар бағасы, тепе-тең баға болып, бұл жағдайда тауардың тепе-тең мөлшері 4 дананы құрап тұр.

Айталық, мемлекет тарапынан тауардың бағасын тұрақты 300 сум етіп белгілеген болсын. Бұл жағдайда ұсынылған 2 бірлік тауардың барлығын сатып алушылар жедел сатып алып, базарда $6 - 2 = 4$ бірлік тауарға қатшылдық пайда болады.

2. Тепе-тең бағаны сұраныс пен ұсыныс кестесі арқылы сұраныс және ұсыныс сызығын анықтау.

Сұраныс кестесі негізінде сұраныс сызығында жатқан нүктелерді анықтаймыз. Сұраныс кестесінің бірінші қатарындағы 1200 және 0 сандарына сұраныс сызығының $A(0; 1200)$ нүктесі, екінші қатардағы 900 бен 2 сандарына – $B(2; 900)$ нүктесі, $C(4; 600)$ және $D(6; 300)$ нүктесі сай келеді. Бұл нүктелердің координата жазықтығында орындарын белгілейміз. Оларды біріктіріп, сұраныс сызығын сызамыз. Осыған ұқсас ұсыныс сызығы да құрылады. Бұл графиктердің қиылысу нүктесі тепе-теңдік нүктесі. Біздің жағдайда бұл M нүктесі. Бұл



нүктенің бірінші координатасы (абсциссасы) тепе-теңдік мөлшерін, екінші координатасы (ординатасы) тепе-тең бағасын белгілейді. Бұл жағдайда тауардың базар бағасы, яғни тепе-тең бағасы 600 сумды, ал тепе-тең мөлшері 4 бірлікті құрап тұр.

3. Сұраныс пен ұсыныс функциялары арқылы тепе-тең бағаны анықтау. Айталық, базарда тауарға деген сұраныс пен оның ұсынысы $q_D = 400 - p$ және $q_S = 2p + 100$ функциялар түрінде берілген. Мұндағы p – тауар бағасы (сумда), q_D – тауарға деген сұраныс мөлшері (мың данада), q_S – тауар ұсынысының мөлшері (мың данада). Тауардың тепе-тең бағасын және тепе-тең мөлшерін тап.

Шешімі. Тепе-теңдік бағасының болуы үшін q_D және q_S тең болуы керек.

$$q_D = q_S \Rightarrow 400 - p = 2p + 100 \Rightarrow 3p = 300, p = 100 \Rightarrow q = 400 - p = 300.$$

Тауардың тепе-теңдік бағасы 100 сум, тепе-теңдік мөлшері 300 данаға тең.



Жаттығулар

1. Төменде берілген сұраныс және ұсыныс кестелері негізінде тауардың базар бағасын анықта. Базарда осы тауар бағасы 1800 сум етіп тұрақты белгіленсе, қандай жағдай пайда болады? 1000 сум етіп белгіленсе-ше?

Тауар бағасы (p), сумда	Ұсыныс мөлшері (q_S), тоннада	Тауар бағасы (p), сумда	Сұраныс мөлшері (q_D), тоннада
2 200	2 000	2 200	0
1 800	1 500	1 800	500
1 400	1 000	1 400	1 000
1 000	500	1 000	1 500

2. Базарда тауарға деген сұраныс: $q_D = -4 + 800$, ал ұсыныс $q_S = p + 100$ функцияларымен берілген. Тауардың базардағы тепе-тең бағасы мен тепе-тең мөлшерін тап.

3. Базарда тауарға ұсыныс $q_S = 2p + 4 000$ функциямен берілген.

Сұраныс $q_D = kp + 30 000$ және тауардың тепе-тең бағасы 10 000 сум болса, ұсыныс пен сұраныс сызығын сал.

23- ТАҚЫРЫП**СҰРАНЫС ПЕН ҰСЫНЫС
ӨЗГЕРУІНІҢ БАЗАР БАҒАСЫНА ӘСЕРІ****ПРАКТИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЛАРҒА БАЙЛАНЫСТЫ ТАПСЫРМАЛАР**

Өткен сабақтарда тауарға деген сұраныс және оның ұсынысы негізінде базарда тауардың бағасы қалай қалыптасатынын талдаған едік. Енді сұраныс немесе ұсыныс бағаға қатысы жоқ факторлардың әсерімен өзгергенде, тауардың базар бағасы және тепе-тең мөлшері қалай өзгередінін талдаймыз. Талдауды төмендегідей жағдайлар негізінде орындаймыз.

1- жағдай. Мемлекет халқының «Спарк» жеңіл автомобилін сатып алуға деген сұранысы және машина базарындағы осы маркалы автомобильдердің ұсыныс сызығы 1-сызбада берілген. Айталық, мемлекет халқының табысы артқан болсын.

1. Халық табысының өсуі әсерімен осы автомобильге деген сұраныс қалай өзгереді?

2. Соның нәтижесінде сұраныс сызығы қай жаққа қарай жылжиды? Сұраныс сызығының кейінгі жағдайын сызып шық.

3. Сызбадан автомобильдің жаңа тепе-тең бағасын белгіле. Автомобильдің бағасы артты ма әлде кеміді ме?

4. Сызбаға қарай халықтың автомобильді сатып алу көлемінің артқанын немесе кемейгенін анықта.

5. Жоғарыдағы пікірталастар негізінде халық табысының өзгеруі нәтижесінде тауардың базар бағасы, тепе-тең мөлшерінің өзгеруі туралы қорытынды жаса.

2-жағдай. Ерте көктемдегі пальтоға сұраныс және ұсыныс сызығы 2-сызбада берілген болсын.

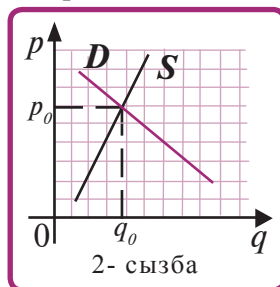
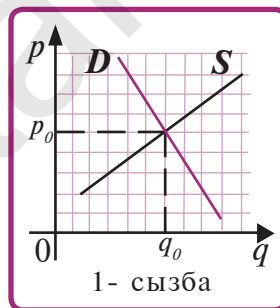
1. Жаз шығысымен, пальтоға сұраныс қалай өзгереді?

2. Осының нәтижесінде сұраныс сызығы қай жаққа қарай жылжиды? Сұраныс сызығының кейінгі жағдайын сызып шық.

3. Сызбадан пальтоның жаңа тепе-тең бағасын белгіле. Пальтоның бағасы арта ма, кемейе ме?

4. Сызба бойынша халықтың пальто сатып алу көлемі артқанын немесе кемейгенін анықта.

5. Жоғарыдағы пікірталастар негізінде жыл маусымының өзгеруімен тауардың базар бағасы мен тепе-теңдік мөлшерінің өзгеруі туралы қорытынды жаса.



3- жағдай. Салықтар артпастан бұрынғы тауарға деген сұраныс пен ұсыныс сызықтары 3-сызбада берілген:

1. Тауар өндірушілерге тиісті салықтардың арттырылуы тауардың ұсынысына әсер ете ме әлде сұранысқа ма?

2. Салықтың арттырылуы нәтижесінде тауар ұсынысы қалай өзгереді?

3. Осының нәтижесінде ұсыныс сызығы қай жаққа қарай жылжиды? Ұсыныс сызығының кейінгі жағдайын сыз.

4. Сызбадан тауардың жаңа тепе-тең бағасын белгіле. Тауардың бағасы артты ма әлде кемеяді ме?

5. Сызбаға сай өндірісшілерге тиісті салықтардың арттырылуы нәтижесінде тепе-теңдік мөлшерінің, яғни тауарды сатып алу көлемінің артқаны немесе кемігенін анықта.

6. Жоғарыдағы пікірталастар негізінде тауар өндірушілерге тиісті салықтардың арттырылуы нәтижесінде тауардың базар бағасы мен тепе-тең мөлшерінің өзгеруі туралы қорытынды жаса.

4-жағдай. Базарда Хиуа кілемдерінің бастапқы сұраныс және ұсыныс сызықтары 4-сызбада берілген:

1. Кілем фабрикасында өндірістің өнімділігі жоғары жаңа технологияға негізделген тоқу станогының орнатылуы сұранысқа әсер ете ме, не ұсынысқа ма?

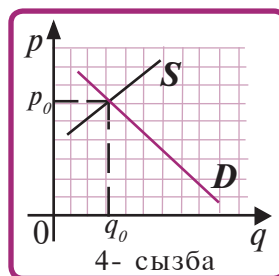
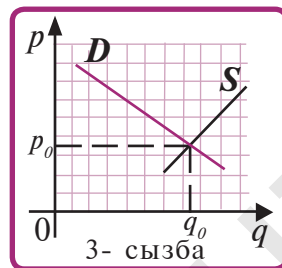
2. Мұның нәтижесінде тауардың ұсынысы өсе ме әлде кемеяді ме?

3. Бұл жағдайда ұсыныс сызығы бастапқы жағдайдан қайсы жаққа қарай жылжиды? Ұсыныс сызығының кейінгі жағдайын сыз.

4. Сызбадан тауардың жаңа тепе-тең бағасын белгіле. Тауардың бағасы өсе ме әлде кемеяді ме?

5. Жаңа технологияның қолданылуы нәтижесінде тепе-тең мөлшердің өскенін немесе кемеяді анықтандар.

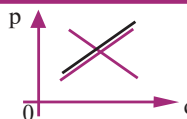


6. Жаңа технологиялардың қолданылуы нәтижесінде тауардың тепе-тең бағасы және мөлшерінің өзгеруі туралы қорытынды жаса.



Жаттығу

Төменде келтірілген кестеде әртүрлі тауарлар базарындағы жағдайлар көрсетілген. Бұл мәліметтер негізінде сұраныс пен ұсыныс сызығының жағдайы қалай өзгередінін анықта және кестенің үшінші бағанына

сыз. Келтірілген факторлардың негізінде тепе-тең баға мен тепе-тең мөлшердің өсуін немесе кемеюін кестенің төртінші бағанына сай стрелкалармен көрсет.

Тауар базары	Жағдай	Сызбалар	Тепе-тең баға және мөлшердің өзгеруі
Үлгі: Балмұздақ	Көптеген фирмалар балмұздақ жасауға кірісті		$P \downarrow Q \uparrow$
Былғары куртка	Былғарының бағасы артты		$P \downarrow Q \downarrow$
Дәптер	Оқушылардың жазғы демалысы басталды		$P \downarrow Q \downarrow$
Трамвай транспортының қызметі	Бензиннің бағасы артты		$P \downarrow Q \downarrow$
Шыны ыдыстар	Шыны зауыттары жаңа, өнімді технологияны қолдана бастады		$P \downarrow Q \uparrow$

- Төмендегі факторлар сұраныс пен ұсыныстың қай біріне әсер етуін анықтап, олардың әсерінде тауардың базар бағасы қалай өзгеруіне талдау жаса және сызба арқылы негіздеп көрсет: а) халық санының өсуі; ә) ресурстар бағаларының өзгеруі; б) тұтынушылар табыстарының кемеюі; в) тауардың орнын басушы тауар бағасының кемеюі; г) мемлекет тарапынан өндірісшілерге салынатын салықтар мен жеңілдіктердің өзгертілуі; ғ) толықтырушы тауар бағасының өсуі; д) тауар бағасы өсуінің күтілуі; е) базардағы сатушылар санының өзгеруі.
- Жоғарыда келтірілген b және e факторлар тауарға деген сұраныс және ұсынысқа бір уақыттың өзінде әсер етсе, тауардың базар бағасы қалай өзгеруіне талдау жаса және сызба арқылы негіздеп көрсет.

IV ТАРАУДЫ ҚАЙТАЛАУҒА АРНАЛҒАН СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

А. СҰРАҚТАР

1. Тауарды белгілі бір бағамен сатып алу тілегі, қажеттілігі ғана сұраныс бола ала ма? Қашан бұл тілек сұранысқа айналады?
2. Сұраныс пен ұсыныс мөлшері арасындағы ерекшеліктерді мысалдармен түсіндір?
3. Сұраныс мөлшерінің тауар бағасына кері екенін түсіндір.
4. Тауарға деген сұраныс қандай факторлардың әсерімен өзгеруі мүмкін?
5. Орнын басатын және толықтыратын тауарлар жұбына мысал келтір.
6. Ұсыныс ұғымының мағынасын мысалдар арқылы түсіндір.
7. Ұсыныс мөлшері қандай факторлар әсерімен өзгеруі мүмкін?
8. Қатшыл және толымды базар жағдайлары қашан пайда болады?
9. Тауардың базар немесе тепе-тең бағасы қалай анықталады?
10. Сұраныс пен ұсыныс өзгеруінің базар бағасына әсерін түсіндір.

Б. ТАПСЫРМАЛАР

Әрбір атауға сай ұғымды тап.

АТАУЛАР:

- | | | |
|---------------------|--------------------------|---------------------|
| 1. Сұраныс мөлшері. | 4. Ұсыныс мөлшері. | 7. Толымды базар. |
| 2. Сұраныс. | 5. Тауардың базар бағасы | 8. Тепе-тең мөлшер. |
| 3. Қатшыл базар. | 6. Ұсыныс. | |

ҰҒЫМДАР:

- а) белгілі уақыт ішінде, сатушылардың белгілі бағамен сатуы мүмкін болған тауар мөлшері;
- б) белгілі уақыт ішінде, сатып алушылардың тауарды әртүрлі бағамен қаншадан сатып алу мүмкіндіктерін анықтайтын, тауардың бағасы мен мөлшері арасындағы қатынас;
- в) базарда тауардың тепе-тең бағамен сатылу мөлшері;
- г) белгілі уақыт ішінде, сатып алушылардың белгілі бағамен сатып алуы мүмкін тауар мөлшері;
- ғ) тауардың ұсынысы оған деген сұраныстан төмен болған базар;
- д) белгілі уақыт ішінде, сатушылардың белгілі бағамен қанша мөлшерде сата алу мүмкіндігін анықтайтын, тауардың бағасы мен мөлшері арасындағы қатынас;
- е) тауардың ұсынысы оған деген сұраныстан жоғары болған базар;
- ж) тауарға сұраныс мөлшерінің ұсыныс мөлшеріне тең болғандағы баға.

Базар экономикасының талабы сонда, ресурс және мүмкіндіктерді пайдалану мүмкіндігі, яғни қызмет алаңы баршаға тең болуы керек. Жеке билеуге ешкімнің хақысы жоқ.

Шавкат Мирзияев



V тарау. Бәсеке және базар экономикасы



24- ТАҚЫРЫП**БӘСЕКЕ****«Кафолат сервис» шеберханасы****БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР**

Айталық, сен «Кафолат-сервис» шеберханасының иесісің. Қалашықта сенің кәсіпорыныңнан басқа және автомобильдерге техникалық қызмет көрсететін «Автосервис» және «Авто-Уста» жекеменшік шеберханалары да қызмет көрсетеді. Араларыңда үнемі бәсеке болып, әрбір кәсіпорын өзіне көбірек клиенттерді тартқысы келеді және оларға әртүрлі қолайлылықтарды ұсынады.

Төменде келтірілген жағдайларда сен беделіңді сақтап қалу үшін қандай жол тұтқан болар едің? Шешіміңді негіздеп бер.

1 жағдай. «Автосервис» шағын шеберханасы клиенттерді өзіне тарту үшін автомобильдерге қызмет көрсету ақысын 10%-ға кемітеді (Бұл жағдай экономикада бағалар арқылы бәсекелестік деп аталады).

2 жағдай. «Авто-Уста» кәсіпорны жергілікті радио және теледидар арқылы өз жарнамасын және хабарландыруын бастап жібереді.

3 жағдай. Жақында қалашықта «GM-Өзбекстан» біріккен кәсіпорны жаңа техникалық қызмет көрсету бөлімшесін ашты. Бөлімшеде орнатылған жаңа станоктар еңбек өнімділігін және жөндеу сапасын арттырды, клиенттерге 6 айлық кепілдікпен қызмет көрсету енгізілді.

Ресурстардың жетіспеуінің салдарынан базар қатысушыларының мүддесі өзара қақтығысады да, олардың арасында өзара күрес – *бәсеке* пайда болады. Әрбір сатушы көбірек тауар сатып, көбірек пайда алуға мүдделі екендігі белгілі. Олардың бұл мүддесі базарда тоғысады және сатушылар арасында бәсеке пайда болады. Өндірісшілер шикізат және басқа ресурстарды

мүмкіндігінше арзан алуға мүдделі. Олардың сатып алушы ретіндегі бұл мүддесі ресурстар базарында өзара тоғысады. Нәтижеде өндірісшілер арасында күрес – бәсеке пайда болады.

Бәсеке экономикалық қызметті сақтап қалу мақсатында сатушылар мен өндірісшілерді бар мүмкіндіктерін сарқа жұмсауға, сатып алушыларды тарту үшін түрлі жарнамаларды пайдалануға шақырады. Бәсекелестік ортаның қалыптасуы үшін төмендегі алғышарттар болуы тиіс:

- базарда өндірісші фирмалар мен сатып алушылардың көп болуы;
- фирмалар белгілі бір түрдегі тауарларды өндіруге маманданған болуы;
- тауардың базардағы бағасына ешқандай фирманың әсер ете алмайтын болуы;
- басқа бәсекелес фирмалардың базарға кіруі үшін ешқандай тосқауылдардың болмауы.

Базардағы бәсеке белгілі бір заңдар мен ережелер арқылы реттеліп отырады. Осы мақсатта мемлекет арнайы заңдар қабылдайды, ережелер енгізеді. Орнатылған заңдар мен ережелер негізінде жүргізіліп отырған бәсеке – таза бәсеке, ал орнатылған заңдар мен ережелерге қайшы келетін бәсеке арсыз бәсеке деп аталады.



Бәсеке – базар қатысушыларының мүддесінің тоғысуынан туындайтын өзара күрес.

Базарда бәсекелесуші өз қарсыласын жеңу үшін түрлі жолдарды пайдаланады. *Бағалар арқылы бәсекелесу* — бәсекелестіктің ең негізгі түрі. Мұнда бір фирма өз өніміне екінші фирмаға қарағанда төменірек баға белгілеу арқылы осындай өнімі бар басқа фирмаларға қарағанда көбірек өнім сатуға әрекет жасайды. Ал *бағадан тыс бәсекеде* фирма өнім сапасын жақсарту, әдемілеп қадақтау (орау), күштірек жарнамалау, тағы осы секілді бағаға байланысты болмаған тәсілдер арқылы базардың басқа қатысушыларымен бәсекелеседі.



Баға құралындағы бәсеке – тауар бағасын түсіру немесе арттырудың көмегімен бәсекелестерге әсер ету.

Баға құралынсыз бәсекелесу – тауар бағасын өзгертпей, оның сапасын жақсарту, жарнаманы күшейту сияқты факторлар арқылы бәсекелестерге әсер ету.

Сатып алушыларды өзіне тарту, көбірек пайда табу мақсатында, белгілі тауарды сатушылар өзара бәсекелеседі. Мұндай бәсеке, әсіресе, тауардың

ұсыныс мөлшері оған деген сұраныс мөлшерлерінен артық болғанда айрықша сезіледі. Базарға осы тауарды артығымен ұсынады. Тауарлар сөреде өтпей тұрып қалады. Мұндай жағдайда сатушылар тауарларының бағасын түсіру, жарнаманы күшейту, тауар сапасы, дизайны және клиенттерге сауда қызметін көрсетуді жақсарту сияқты жолмен өзара бәсекелеседі. Сатушылар өзара бәсекелескенде тауардың бағасы түседі. Мұндай бәсекеден сатып алушылар және жалпы барлық тұтынушылар пайда көреді.

Сатып алушыларда бір белгілі тауарды сатып алу үшін өзара бәсекелеседі. Мұндай бәсеке, әсіресе, тауардың ұсыныс мөлшері оған деген сұраныс мөлшерінен кем болғанында айрықша сезіледі. Базарда тауардың кем мөлшерде ұсынылуынан тауар қатшылдығы пайда болады. Тауарды сатып алу үшін сатып алушылар кезекте күтіп тұрады. Кезекте тұрудың пайда болуы сатып алушылардың өзара бәсекесінің дәлелі. Мұндай бәсекеде баға артады, тауар сапасы төмендейді, қызмет көрсету нашарлайды.



Бұл жайлы ойлап көр!

1997 жылы АҚШ Әділет министрлігі жанындағы антимонополия комитеті әйгілі Майкрософт фирмасын еркін бәсеке ережелерін бұзды деп айыптап сотқа берді. Фирма әлемнің барлық жерінде Windows-95 операциялық жүйесіне өзінің компьютерлік бағдарламасын мықтап енгізеді. Әйтсе де басқа фирмалардың бағдарламалары олардан сапасы жағынан кем түспейтін еді. Майкрософт фирмасы бәсекенің қайсы принципін бұзған деп ойлайсың?

«Аламан» саудасы – сатушы немесе арнайы делдал фирма ұйымдастырған сауда шарасы. «Аламан» саудасында не, қай жерде, қашан, қандай бастапқы бағамен сатылуы сатып алушыларға алдын ала хабарланады. Тауарды сатып алу ниеті бар сатып алушы аукционға қатысу жарнасын төлегеннен соң, жарияланған күні белгіленген жерде олардың қатысуымен аукцион басталады. Аукционшы әр лотты, яғни аукционға қойылған тауардың, оның мөлшері мен бастапқы бағасын жариялайды. Сонан соң, сатып алушылар оларға алдын ала берілген нөмірлерді көтеріп, тауарды жоғары бағамен сатып алатын ниеті бар екенін дауыстап айтады. Аукционшы әрбір бағаны дауыстап үш рет айтып санай бастайды. Бұл кезде біреу одан жоғарылау баға

айтса, санақ қайтадан басталады және тағы сол сияқты. Сауда ең жоғары бағамен сатып алатын жалғыз сатып алушы анықталғанша жалғаса береді.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Бәсеке экономикаға кері әсер етеді, өйткені бәсекеден көптеген фирмалар банкрот болады, барлығы мазасызданады, бірқалыпты жүріп жатқан қызмет салты өзгереді, фирмалар бір-біріне дұшпан болып қалады. Жалпы айтқанда, көбірек пайда табу үшін адамдар кез келген әрекетке дайын тұрады. Сен бұл пікірге не дейсің?
2. Неліктен базар экономикасы жағдайында бәсекесіз экономика өркендемейді?
3. Төмендегілер өз салаларындағы бәсекелестерімен бәсекелескенде нелерге көбірек мән беруі керек деп ойлайсың?
 - а) ет өндіретін фермер шаруашылықтары;
 - ә) ерлер көйлегін істеп шығаратын фабрика;
 - б) әр түрлі қызметтер көрсетіп жатқан банк.
4. Өндірісшілер (сатушылар) арасындағы бәсекеден тұтынушылар қандай пайда табады? Мысалдармен түсіндір.
5. Бәсеке кезінде сатушылар тауарларының бағасын ненің есесіне түсіреді?
6. Алдамшылық бәсеке тәсілдеріне мысалдар келтір.
7. Орталықтандырылған жоспарлы экономикада неліктен бәсекеге қажеттілік қалмайды?
8. “Аламан” саудасы қандай бәсеке түріне кіреді?



Мұны есіңде сақта!

- Базар қатысушыларының өз мүддесі үшін өзара күресі базарда бәсеке ортасының пайда болуына әкеледі.
 - Бәсекесіз базар экономикасының болуы мүмкін емес.
 - Сатушылар арасындағы бәсеке тауар бағасының түсуіне, ал сатып алушылар арасындағы бәсеке тауар бағасының өсуіне соқтырады.
 - Базар қатысушылары өзара бәсекелесу жағдайында кейбір кездерде әділетсіздік жасауы мүмкін.



Тапсырма

Өзің білген базарда сатушылар арасындағы бәсекелестікке бақылау жаса және бақылауыңның нәтижесін сыныптастарыңмен талқыла.

25- ТАҚЫРЫП**МОНОПОЛИЯ ЖӘНЕ
МОНОПОЛИЯЛАНҒАН БАЗАРЛАР****БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР**

Сен қаладағы барлық автобус парктерін біріктіріп, қала бойынша жалғыз «Асылбек» жекеменшік транспорт фирмасын құрдың делік. Сөйтіп, фирмаларың қала халқына автобус көлік қызметін көрсету бойынша жеке монополист беделіне ие болып қалды (монополия – грекше «жалғыз сатамын» деген мағынаны білдіреді).

Сен бұл фирманың иесі ретінде төмендегі жағдайларда қандай шешім қабылдайтын едің? Өз шешімдеріңді негіздеп бер.

1 жағдай. Қаланың қоршаған ортаны қорғау комитетінің пікірінше, автобус билетінің бағасының жоғары етіп белгіленуі қалада жеке меншік транспорттың қатынауын көбейтеді. Бұл дегенің қала ауасының одан да ластануына себеп болады. Сондықтан сенен жол ақыны кемітуді сұрап жатыр. Сенің оған жауабың қандай болады?

2 жағдай. Автобус жүргізушілердің біреуі сендермен бәсекеге түсуге шешім қабылдады. Ол бір ескі автобус сатып алып, ең көп қатынас бағытында қызмет көрсете бастады. Оның бұл шешіміне сен қалай жауап бересің?

3 жағдай. Сенің атыңа көптеген шағым хаттар келе бастады. Оларда автобустарыңның кешігіп келетіні, көрсетіліп жатқан қызмет сапасының төмен екені туралы шағымдарға жауап ретінде қандай шаралар қолданасың?

Алдыңғы тақырыпта бәсекелестік және оның пайда болуы үшін қажет болған жағдайлар жөнінде әңгімелескен едік.

Таза бәсекелестік базарына мысал етіп ауыл шаруашылығы өнімдері сатылатын дикан базарларын, күнделікті қажеттілік тауарлары сатылатын бөлшек сауда дүкендерін келтіруге болады. Бұл базарларда белгілі тауардың түрі өте

көп сатушылар тарапынан сатылады. Бұл базарларда баға еркін болып, бір сатушы бағаға бақылау орната алмайды. Сондай-ақ, бұл базарларға кіруге бөгет болмай, қалаған кезде кез келген сатушы бұл базарларда өз қызметін бастауы мүмкін.



Таза бәсеке базары – белгілі тауар түрін өте көп сатушылар сататын, басқа сатушылардың кіруі оңай және бағалар еркін базар.

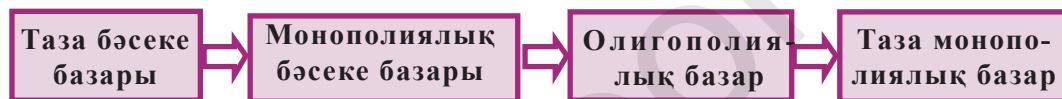
Әдетте таза бәсеке қасиеттеріне ие базарлар сирек кездеседі. Базарлар белгілі бір дәрежеде монополияланған болады.



Монополия (грекшеде “жалғыз сатамын” деген мағынаны білдіреді)

– белгілі тауар түрін жеке сатушы сататын, басқа сатушылардың кіруі өте қиын базар

Базарлар монополиялану дәрежесіне қарай төмендегі тәртіппен төрт түрге бөлінеді:



Монополиялық бәсеке базары бір-біріне ұқсас, түрлес тауарлар өте көп сатушылар тарапынан сатылатын, басқа сатушылардың кіруі оңай және сатушылар тарапынан тауар бағасына белгілі бақылау орнатуға болатын базар деп айтылады. Мұндай базар түріне мысал етіп, әртүрлі тұрмыстық қызметтер базары, жалпы тамақтану бөлімшелері, аяқ киім базары сияқтыларды келтіруге болады.

Олигополия – бірнеше ірі фирманың монополиялық базары. Бұл базарда бағалар бірнеше фирма тарапынан бақыланады және оған кіруге белгілі кедергілер болады. Республикамыздағы ұялы телефон байланыс қызметтер базары, электр, үй-шаруашылық базары сияқты базарлар олигополияға мысал болады.

Таза монополия базарларында монополист – сатушы бағаға толық бақылау орнатады. Сатып алушылардың таңдау мүмкіндігі жоқ болғандықтан, олар тауарды монополист белгілеген бағамен сатып алуға мәжбүр болады. Монополист базардың жеке билеушісі болғандықтан, оны тауардың сапасы, өндірісте жаңа технологияларды қолдану, оны өркендету сияқты жағдайлар қызықтырмайды. Сөйтіп, монополиялық базардың пайда болуы тек тұтынушылардың қалтасына ғана зиян емес, тіпті, бүкіл экономиканың өркендеуіне тосқауыл болады.



Монополиялық бәсеке базары – бір түрлі тауарлар өте көп сатушылар тарапынан сатылатын, басқа сатушылардың кіруі оңай және сатушылар тарапынан тауар бағасына белгілі бақылау орнату мүмкін болған базар.

Олигополия – бірнеше ірі фирмалардың монополиясынан құралған базар.

Мемлекеттік маңызға ие кейбір өндіріс салалары мен тармақтары әдейі монополияландырылады. Мұндай монополиялық кәсіпорындар мен салалар – *табиғи монополиялар* деп аталады. Табиғи монополияларға темір жол транспорты, авиация транспорты, электр-энергетика торабы, газ және сумен қамтамасыз ету қызметі сияқты бірнеше кәсіпорындарды мысалға келтіруге болады. Табиғи монополияларды мемлекет реттейді. Олар үшін бағаның жоғары дәрежесі белгіленіп, бағаның артуы және қызметтің кемейіп кетуіне мемлекет жол бермейді.



БІЛЕСІҢ БЕ!

Өзбекстанда 2018 жылдың қорытындысына орай 140 табиғи монополия бар екені ресми түрде жарияланды. Бұл 2017 жылмен салыстырғанда мұндай монополиялар 8-ге азайғанын білдіреді.

Табиғи монополия жағдайы — белгілі бір тармақ немесе саланың сондай бәсекелестік жағдайының болмауы, онда тұтынушылардың сұранысы бәсекелестік бар болғандағымен салыстырғанда жақсырақ қанағаттандырылады.

Бірақ қазіргі реформалар жағдайында кейбір ірі компаниялар, соның ішінде табиғи монополия статусындағы кәсіпорындар да ықшамдалуда және жартылай жекешелендірілуде. Мысалы, Өзбекстан Республикасы Президенті Жарлығына сәйкес “Ўзбекистон ҳаво йўллари” авиакомпаниясын бірнеше компанияларға бөлуге шешім қабылданды.



Табиғи монополия – мемлекеттік маңызға ие болған кейбір өндіріс немесе қызмет көрсету салалары мен жүйелерінің арнайы монополияландырылуы.

Мемлекетімізде Өзбекстан Республикасы Монополияға қарсы күрес комитеті құрылған. Оның міндеті – экономикадағы монополияға шек қою, іскерлікті және бәсекені қолдап-қуаттау.

Республикамызда бәсекеге жағдай жасау және монополияларға қарсы күрес базар реформаларының маңызы боп саналады. Бәсекені өркендетуге бағытталған Президент жарлықтары, үкімет қаулылары шыққан және заңдар

кабылданған. Әсіресе, «Монополистік қызметті шектеу туралы» заң бойынша базарда сатушы фирмалардың:

- әдейі тауар қатшылдығын тудыруы;
- бағаға өз бақылауын орнату;
- басқа бәсекелес фирмалардың базарға кіруіне тосқауыл жасау сияқты қызметіне тыйым салынған.

Бұл заңды бұзғандарға бәсекелесіне тигізген зиянын өтеу, айыпақы төлеу және алаяқтықпен табылған пайдадан айыру сияқты экономикалық жазалар белгіленген.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Монополистік бәсеке базары таза бәсеке базарынан қандай қасиеттерімен ерекшеленеді?
2. Таза монополияның олигополиядан айырмашылығы неде?
3. Не үшін кейбір базарларда монополия пайда болады?
4. Монополияның қандай экономикалық зияны бар?
5. Монополияға қарсы заңдылық неге пайда болған?
6. Табиғи монополияларға мысалдар келтір.
7. Республикамыздың базар экономикасына өтуінде монополияға қарсы заңдылықтың қандай маңызы бар?
8. Сенің ойыңша, қайсы салаларда мемлекеттік монополия сақталғаны мақұл? Пікіріңді негіздеп бер.
9. Төменде аталған салалардың қайсысында монополия, олигополия, монополистік бәсеке және таза бәсеке туындауы мүмкін: а) ұшақ жасау; б) минералды су шығару; в) аяқ киім шығару; г) автомобиль-жасау; ғ) кондитерлік өнімдер жасау; д) ұялы байланыс қызметі; е) нан пісіріп сату.

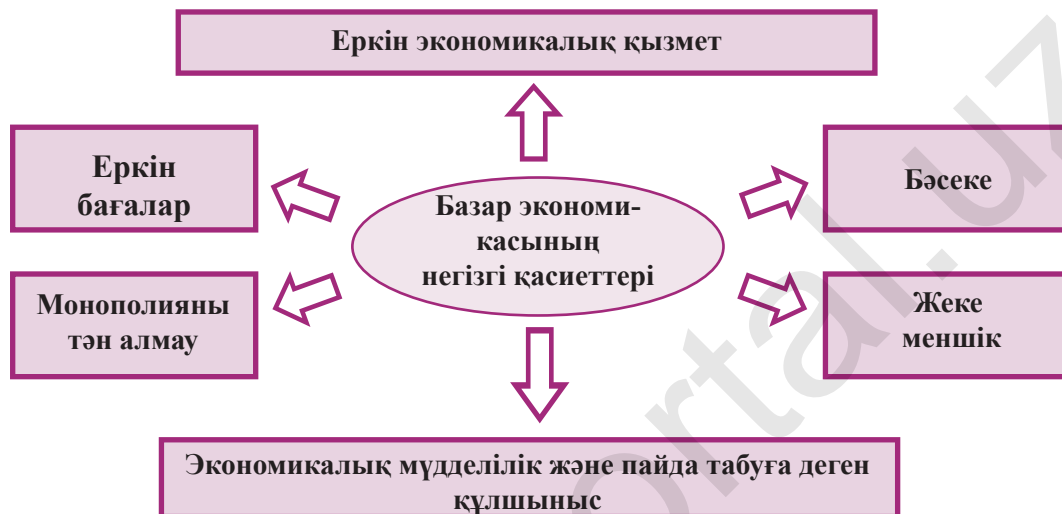


Мұны есіңде сақта!

- Таза бәсеке базарында сатушылар көп болады және базарға жаңа сатушылар кіріп келуіне ешқандай тосқауылдар болмайды.
- Монополия жағдайында базарда сатушылардың саны аз болады жаңа сатушылардың базарға кіруіне жасанды тосқауылдар жасалады.
- Монополиялану дәрежесіне қарай базарлар таза бәсеке базары, монополистік бәсеке базары, олигополистік базар, таза монополистік базар деген түрлерге бөлінеді.

26- ТАҚЫРЫП

БАЗАР ЭКОНОМИКАСЫ



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Жоғарыдағы сызбаны пайдаланып, төмендегі сұрақтардың көмегімен жауап беруге әрекет жаса:

а) базар экономикасындағы жеке меншік және еркін экономикалық қызметтің мәні қандай? б) базар экономикасы жағдайында, базарға қатысушылардың экономикалық мүддеге, пайда табуға деген ынтасы, жігері қаншалықты маңызды саналады? в) бәсекенің базар экономикасы жағдайындағы орны қандай? д) неліктен базар экономикасы монополияны жоққа шығарады?

Базар экономикасы жағдайында «Не өндіру керек?», «Қалай өндіру керек?», «Кім үшін өндіру керек?» – деген сұрақтарға негізінен базар жауап береді. Сондықтан бұл жүйені *базар экономикасы* деп атайды.

Базар экономикасының ең негізгі қасиеттерінің бірі – бұл *жеке меншіктік* және соған негізделген *еркін экономикалық қызмет*. Базар экономикасы жағдайында әртүрлі меншік түрлері: жеке, қоғам және мемлекет меншігі пайда болып, олар тең құқықты дамиды. Өндіріс құралдарының көпшілігі жеке адамдардың қолында болады, олар өзінің экономикалық қызметін тәуелсіз, еркін жүргізеді. Бұл жүйеде ол не өндіруші болсын, не тұтынушы болсын экономикалық шешім тек базар қатынастары мен заңдарына сай

таңдалады. *Баға* еркін болады, ол тауарға деген сұраныс пен ұсыныстың өзара қатынастары арқылы қалыптасады.

Базар экономикасының тағы бір маңызды қасиеттерінің бірі – базарға қатысушылардың *экономикалық мүддеге, пайда алуға ұмтылуы, қызығуы*. Әрбір азаматтың көбірек пайда алуға деген ұмтылысы, оның экономикалық және іскерлік қызметін ынталандырады, жаңалыққа үндейді. Бұл, өндірушілер мен тұтынушылар аралығындағы бәсекені тудырады. *Бәсеке* – базар экономикасының ең маңызды ерекшеліктерінің бірі боп саналады. Сондықтан, базар экономикасы *монополияны жоққа шығарады*. Өйткені, мұндай монополия бар жерде еркін экономикалық қызмет пен бәсеке бола алмайды.



Базар экономикасы – жеке меншікке негізделген, барлық экономикалық шешімдер базар механизмдері арқылы анықталатын экономикалық жүйе.

Жоғарыда келтірілген өзгешіліктер негізінде базар қарым-қатынастары қалыптасады, базар экономикасы жетекшілік етуі үшін жағдай жасалады және экономика басқарылады.

XX ғасырда орталықтандырылған жоспарлы экономикаға негізделген бір- неше мемлекет пайда болды. Нәтижеде бұл екі теория және іс жүзіндегі екі жүйе арасында бәсеке, өзара жарыс пайда болды. Базар экономикасы қоғам өміріндегі өзгерістерге жауап ретінде оңтайлы ерекшеліктерді тез жинақтап, бұл өзгерістерге жедел сәйкестене алды, сол арқылы экономикалық өркениетке іргетас қаланды. Ал жоспарлы экономика өзінің сиықсыздылығымен өзгерістерге тез сәйкестене алмағандықтан, қоғамның экономикалық дамуына тосқауыл болды, оны жан-жақты қысымға ала бастады. XX ғасырдың соңына келіп, базар экономикасына сүйенген мемлекеттердің экономикасы дамып-гүлденді, экономикалық дамуы да жоғарылап кетті. Орталықтандырылған жоспарлы экономика билік құрған мемлекеттердің экономикасы құлдырауға ұшырады, әлемдік өркениеттен едәуір артта қалып қойды. Бүгінде, бұл мемлекеттерде де базар экономикасына өту әрі тарихи, әрі экономикалық қажеттілік болып қалды.

Базар экономикасы да, әрине, кемшіліксіз емес. Адамзат тарихы бұған куә бола алады. Базар экономикасы мемлекеттің экономикаға араласуын тән алмаған күйі қоғамның аса бай және өте кедейлерге бөлінуіне, меншіктің азшылықтың қолына топталуына, ірі-ірі монополист кәсіпорындардың пайда болуына, қоғамдағы әлеуметтік және экономикалық тепе-теңдіктің тұрақсыздануына жағдай тудырды.

Базар экономикасының инфляция және жұмыссыздыққа қарсы нәтижелі күресе алмайтындығы белгілі болып қалды. Бұлардың барлығына белгілі дәрежеде тойтарыс беретін күшке, мемлекеттің экономиканы тәртіпке салып тұратын қызметіне қажеттілік туды. Мемлекеттің экономикалық өмірге араласуы оңтайлы жағдай болып қалады. Мемлекетке қоғамдағы экономикалық заң-ережелердің жүзеге асуы үшін қажет жағдайлар дайындау, олардың орындалуын бақылау, экономиканы тәртіпке салып тұру, базар жүйесін қорғау сияқты міндеттер жүктетілді. Мемлекет базар экономикасы жағдайында экономиканың негізгі қатысушыларының біріне айналды.

Базар экономикасының логикалық жалғасы болған аралас экономикаға жол ашылды. Аралас экономика қоғам мүшелерінің кем қамтамасыз етілген бөлігін әлеуметтік жағынан қорғауға, жаппай игілікті қамтамасыз етуге бағытталғанымен ерекшеленеді. Еліміздегі базар экономикасына өту процесі дегенде, біз дәл осы қасиеттерге ие әлеуметтік тұрғыға бағытталған базар экономикасына, яғни аралас экономикаға өтуді түсінеміз.



**Джон Мей-
нард Кейнс**
(1883 — 1946)

Экономика ілімінде түбегейлі бетбұрыс жасаған, мемлекеттің экономиканы тұрақтандырудағы рөлін негіздеп берген әйгілі ағылшын ғалымы.

Кейнс экономикалық тоқырау болған кезде жағдайды мемлекеттің араласуынсыз оңғару қиын екенін ғылыми тұрғыдан тұжырымдады. Ол өзінің «Жұмыспен қамту, пайыздар мен ақшалардың жалпы теориясы» атты кітабында экономикада сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігіне қол жеткізілгенде де жұмыссыздықтың болатынын, жұмыссыздық дәрежесін төмендету мен жаңа жұмыс орындарын ашу үшін мемлекет тарапынан сұранысты көбейту бойынша шаралар қарастырылуы тиіс екенін дәлелдеген.

Бұл көзқарас Адам Смиттің «базар мемлекеттің араласуынсыз да сұраныс пен ұсыныс («көрінбейтін қол») арқылы қызметін тұрақты жүргізе алады» деген пікіріне көп тұрғыдан қайшы келеді.

Бірақ қазіргі кезде де Кейнстің осы идеясы өзектілігін жоймаған. Кейнсті экономикаға XX ғасырға қарай жол ашқан теоретик деп те атайды.



Жаттығу

Айталық, сендер жиһаз фабрикасының директорысыңдар. Сендер үшін орталықтанған жоспарлы экономика, базар экономикасы, аралас экономикалардың қай бірінде қызмет жүргізу қолайлы болар еді? Қандай жағдайда сендерде өз жұмыстарыңа деген ынта күштірек болар еді? Жауаптарыңды негіздендер.



БІЛІМІңДІ СЫНАП КӨР!

1. Базар экономикасы жүйесі – «Не?» «Қандай?» және «Кім үшін?» деген сұрақтарға қалай жауап беретінін түсіндір. Базар экономикасының негізгі ерекшеліктерін атап өт.
2. Еркін экономикалық қызмет дегенде нені түсінесің?
3. Базар экономикасындағы жеке меншіктің рөлі неде?
4. Неліктен монополия базар экономикасына қайшы келеді?
5. Неліктен әлемдегі дерлік барлық дүние мемлекеттері базар экономикасын таңдады?
6. Таза базар экономикасының болуы мүмкін бе? Неге?
7. Аралас экономика жағдайындағы мемлекеттің рөлі қандай болуы керек деп ойлайсың? Жауабыңды негіздеп бер.
8. Таза базар экономикасы шеше алмайтын экономикалық ділгірліктерді атап көрсет. Бұл ділгірліктердің шешімінің қандай жолдары бар?
9. Өзіңмен іскерлікпен шұғылданып жатқан іскердің қызметі мысалында базар экономикасының негізгі қасиеттерін түсіндіріп беруге әрекет ет.
10. Базар экономикасы және аралас экономиканың абзалдығы мен кемшілік жақтарын өзара салыстыр.



Мұны есінде сақта!

- Базар экономикасы жағдайында Не? Қандай? Кім үшін? істеп шығару керек деген экономиканың үш сұрағына негізінен базар жауап береді.
- Базар экономикасының негізгі ерекшеліктері төмендегідей:
 - а) еркін экономикалық қызмет; ә) жеке меншіктік; б) еркін бағалар;
 - в) экономикалық мүдделілік және пайда табуға ұмтылыс; г) монополияны жокқа шығару; ғ) бәсеке.
- Аралас экономика экономикалық жүйелердің барлық оңтайлы жақтарын өзінде жинақтаған шаруашылық жүргізуші жүйе болып, оны басқаша, әлеуметтікке бағытталған базар экономикасы деп атайды.

27- ТАҚЫРЫП

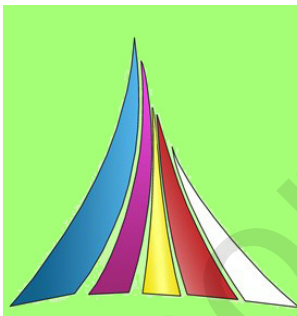
ЎЗБЕКСТАН БАЗАР ЭКОНОМИКАСИНА ҚАРАЙ

2017-2021 жылдары Ўзбекистанды дамытудың 5 маңызды бастамасы бойынша әрекеттер стратегиясы

I. Мемлекет пен қоғам құрылуы жүйесін жетілдірудің үстем бағыттары

II. Заң үстемдігін қамтамасыз ету және сот-құқық жүйесін одан әрі жетілдірудің үстем бағыттары.

III. Экономиканы дамыту және либералдандырудың үстем бағыттары.



IV. Әлеуметтік саланы дамытудың үстем бағыттары.

V. Қауіпсіздік, ұлтаралық татулық пен діни бауырмалдылықты қамтамасыз ету, сондай-ақ терең ойланған және өзара мүдделі және іс жүзіндік сыртқы саясат саласындағы үстем бағыттар.



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

Әрекеттер стратегиясының әрбір үстем бағытының мәтінін үйреніп шық. Үйренгендерің негізінде:

1. Жаһандану үдерісінде халықаралық көлемде бәселестік күшейіп, әлем базарындағы экономикалық қарым-қатынастардың күрделеніп бара жатқанына назар аударылып, Әрекеттер стратегиясының қабылдануының қажетілігі туралы өз пікіріңді айт.
2. III үстем бағыт — Экономиканы дамыту және либералдандыру бойынша жүзеге асырылатын істердің маңыздылығы мен өзектілігі бойынша пікіріңді баянда.
3. Әрекеттер стратегиясының IV-үстем бағытын жүзеге асыру үшін ең алдымен, III үстем бағытты жүзеге асырудың маңыздылығын негізде. Мұнда әлеуметтік саланы дамыту үнемі көп қаржыны талап ететінін назардан тыс қалдырма.
4. Әрекеттер стратегиясының I, III, V үстем бағыттарын табысты жүзеге асыру үшін де III үстем бағыттың жетістігінің маңызды екенін негіздеуге әрекет жаса.

1991 жылы республикамыз тәуелсіздікке қол жеткізіп, бұрынғы одақ бодандығынан азат болды. Енді халқымыздың алдында егемендік іргетасын нығайту, азат та еркін азаматтық қоғам құру сияқты өте жауапкершілікті міндет тұрды. Бұл міндетті орындаудың бірегей жолы – бұл базар экономикасына өту еді. Базар экономикасына өтуде Өзбекстанның ұлттық, өзіне тән ерекшеліктерін өзінде қамтыған базар экономикасына өтудің бес қағидаты негіз етіп алынды.

1. Экономиканың саясаттан үстемдігі.
2. Мемлекет – бас реформатор.
3. Заңдар және оларға мойынсұну үстемдігі.
4. Белсенді әлеуметтік саясат жүргізу.
5. Базар экономикасына басқышпа-басқыш өту.

Осы қағидаттарды басшылыққа ала отырып, республикамызда қысқа уақыт ішінде көптеген өзгерістер жүзеге асырылды. Республикамызда базар қатынастарына негізделген ұлттық экономика негіздері жасалды. Бұған мысал етіп, жеке меншіктік, ауыл шаруашылығы, қаржы-несие, сыртқы экономикалық байланыстар және әлеуметтік саладағы іске асырылған реформаларды айту мүмкін. Бұл реформалар елімізде базар қарым-қатынасын қалыптастыру үшін негіз болып қызмет етті. Атап айтқанда:

Меншікті реформалау саласында мемлекет меншігі саналған меншіктер жекешелендіріліп, қоғамдық немесе жекеменшікке айналдырылады.

Ауыл шаруашылығындағы реформалар адамдарға жерді тегін пайдалану құқының берілуі, жеке меншік жерлердің кеңейтілуі, фермерлік және диқан шаруашылықтарының құрылуымен жүзеге асырылады.

Қаржы-несие саласындағы реформалар республикамыз өз валютасын айналымға енгізуі, бірнеше коммерциялық банктердің ашылуы, бағалы қағаздар базарының ұйымдастырылуы, жаңаша салық жүйесін жасау сияқты бірнеше базар талабына жауап беретін қаржы жүйесін жасау арқылы жүзеге асырылады.

Сыртқы экономикалық байланыстардағы реформалар республикамыздың сыртқы экономикалық байланыстарын еркіндікке шығаруға қаратылған.

Әлеуметтік саладағы реформалар өту кезеңінде пайда болған әртүрлі көңілсіз жағдайлардан халықты қорғауға бағытталған.

Соңғы екі жыл Өзбекстан экономикасы үшін түбегейлі реформалардың басталу кезеңі болды. Еліміз экономикасындағы бар болған, дегенмен пайдаланылмай жатқан үлкен мүмкіндіктерді іске қосу өзекті міндет ретінде қойылды. Ол үшін алдыңғы жылдары жол қойылған қате-кемшіліктерді

мойндап, экономикалық реформаларды жүзеге асыруға жедел кірісті. Бұл реформалардың нәтижесінде қысқа кезеңде мемлекетіміз экономикасында мынадай өзгерістер пайда болды:

- мемлекеттің экономикалық көрсеткіштері тура көрсетілді. Яғни, жылдық экономикалық өсудің 8 %-дан артық деп көрсетілуі нақты емес, шындыққа сай келмейді деп мойындалып, нақты экономикалық көрсеткіштер келтірілді. Бұл көрсеткіштердің жариялылығы қамтамасыз етілді;

- алдыңғы дәуірде Өзбекстанға тән болған глобал жүйеден бөлініп, жекешеленуге бағытталған экономикалық саясаттан бас тартылды, экономикамызды әлемдік жаһандану экономикалық жүйесіне интеграциялау бойынша жедел әрекеттер басталды;

- экономикаға мемлекеттің араласуын минималдандыру бойынша шаралар қарастырыла бастады;

- валюта базарын либералдандыру бойынша жүйелі жұмыстар жүзеге асырылды. Нәтижеде қысқа мерзім ішінде валютаны еркін конвертациялау жолға қойылды;

- кәсіпкерлік қызметті қолдап-қуаттау мен кәсіпкерлік қызметіндегі кедергілерді жою бойынша жүйелі шаралар белгіленді;

- кедендік төлемдері едәуір деңгейде кемеитілді;

- сыртқы экономикалық қызмет бойынша кедергілер жойылды;

- шетелдермен, ең алдымен көршілес мемлекеттермен экономикалық байланыстарды жақсарту бойынша шаралар жасалды;

- салықты түбегейлі реформалау басталды;

- қаржы айналымы саласындағы реформалардың нәтижесінде нақтылай және нақтылай емес ақша құны арасындағы айырмашылық жойылды.

Сонымен қатар банк саласындағы, әкімшілік саласындағы, бәсекелестік ортаны жақсарту саласындағы, мемлекеттік тапсырыстардың базардағы орны бойынша реформаларға да түрткі берілді

Жоғарыда аталған, тағы бірқатар бағыттардағы реформаларды жүйелі түрде жүзеге асыру мақсатында *Өзбекстан Республикасы Президенті Шавкат Мирзияев тарапынан 2017-2021 жылдары Өзбекстанды дамытудың бес маңызды бастамасы бойынша әрекеттер стратегиясы* алға қойылды.

Әрекеттер стратегиясына кіретін бес маңызды бастаманың негізгісі деп 3-үстем бағыт — Экономиканы дамыту және либералдандырудың үстем бағыттарын қарауға болады. Өйткені тек экономикалық негіз, іргетас бар болса ғана, басқа төрт маңызды бастаманы нәтижелі жүзеге асыру мүмкін болады.

Экономикалық реформаларды жүзеге асыру барысында мемлекетіміз

тарапынан төмендегі міндеттерге ерекше назар аударылуда:

- Мемлекеттік компаниялардың басқару жүйесін түбегейлі реформалау;
- Мемлекет меншігін жекешелендіру бойынша жаңаша жанасуға негізделген қызметті жолға қою;
- Бағалы қағаздар базарын реформалау;
- Аграрлық саладағы реформаларды одан әрі жандандыру;
- Банк-кредит, салық кеден салаларындағы реформаларды жалғастыру;
- Цифрлы экономиканы дамыту;
- Экономикадағы инновациялардың, заманалық технологиялардың ролін күшейту.



БІЛІМІҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Әрекеттер стратегиясының бағыттарын санап бер?
2. Әрекеттер стратегиясының III бөліміндегі бағыттардың қалған 4 бөлімдегі бағыттармен қандай байланысы бар?
3. Әрекеттер стратегиясының өзектілігі неде деп ойлайсың?
4. Әрекеттер стратегиясының маңызы туралы не айта аласың?
5. Экономикалық реформаларды жүзеге асыру барысында мемлекетіміз тарапынан қандай міндеттерге ең көп назар аударылуда?
6. Әрекеттер стратегиясының нәтижелі жүзеге асырылуы жанұяның тыныштығы, тұрақтылығы мен бақытты болуы үшін қай дәрежеде маңызды екені жөнінде өз пікіріңді айт.



Мұны есіңде сақта!

Әрекеттер стратегиясы мемлекетіміз өмірінің барлық саласын қамтиды.

- Әрекеттер стратегиясы 5 бастамаға(бағыт) бөлінген.
- Ондағы III бөлім (бағыт) экономикалық саланы дамыту мен ырықтандыруға арналған.
- Экономикалық саланың дамуы еліміз өмірінің барлық салаларының дамуы үшін іргетас ретінде қызмет етеді.



Тапсырма

“Әрекеттер стратегиясы өмірімізде” тақырыбында реферат дайында. Рефератты дайындау барысында Әрекеттер стратегиясын терең үйреніп шық. Оның әрбір бағыты өзіміздің, жақындарымыздың және айналадағылардың өміріне, тұрмысына, еңбек қызметіне қандай және қай дәрежеде әсер ету мүмкіндігін баянда.

V ТАРАУДЫ ҚАЙТАЛАУҒА АРНАЛҒАН СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

A. СҰРАҚТАР

1. Неліктен базар экономикасы жағдайында бәсекесіз экономика дамымайды?
2. Өндірушілер(сатушылар) арасындағы бәсеке нәтижесінде тұтынушылар қандай пайда көреді? Мысалдармен түсіндіріңдер.
3. Монополияның қандай экономикалық зияны бар?
4. Экономикада монополиялардың пайда болуы әрқашан жарамсыз зардаптарға алып келе бере ме?
5. Өзбекстанның базар экономикасына өтуінен көзделген мақсат не?
6. Базар экономикасына өтудің бес қағидаты туралы әңгімелеп бер.
7. Базар экономикасына өтудегі мемлекеттің рөлі жөнінде не білесің?
8. Елімізде жүргізіліп жатқан әлеуметтік саясаттың мәні неде?
9. Өткен уақыт ішінде республикамызда базар экономикасына өту барысында қандай реформалар жүзеге асырылды?

B. ТАПСЫРМАЛАР

Әр ұғымға сай түсінікті табыңдар.

АТАУЛАР:

- | | |
|----------------------------------|------------------------|
| 1. Базар экономикасы. | 6. Монополия. |
| 2. Бәсеке. | 7. Олигополия. |
| 3. Баға құралынсыз бәсекелесу. | 8. Таза бәсеке базары. |
| 4. Бағалар құралымен бәсекелесу. | 9. Экономикалық жүйе. |
| 5. Аралас экономика. | |

ҰҒЫМДАР:

- а) базар экономикасы және орталықтандырылған жоспарлы экономиканың үйлесімді жақтарын жинақтаған заманалық экономикалық жүйе;
- б) жекеменшікке негізделген, барлық экономикалық шешімдер базар механизмінің көмегімен анықталатын жүйе;
- в) мемлекеттің (қоғам) экономикалық өмірін ұйымдастыру формасы;
- г) белгілі тауар түрі жеке өндіруші немесе сатушы тарапынан сатылатын, басқа сатушылардың кіруі өте қиын болған базар;

- г) белгілі тауар түрі өте көп сатушылар тарапынан сатылатын, басқа сатушылардың кіруі оңай, бағалар еркін болған базар;
- ғ) тауар бағасын өзгертпестен, оның сапасын жақсарту, жарнаманы күшейту сияқты факторлар арқылы бәсекелестерге әсер ету;
- д) бірнеше ірі кәсіпорындар мен фирмалардың монополиясынан құралған базар;
- е) тауар бағасын түсіру немесе көтерумен бәсекелестерге әсер ету;
- ж) экономикада қызмет көрсетуші жақтың мүддесінің қақтығысуынан пайда болатын өзара күрес.

Д ТЕСТТЕР

1. Дұрыс емесін тап.

Таза бәсеке базарында ...

- А. Сатушы тауар бағасын өз білгенінше өзгерте алмайды.
- Ә. Сатушылар арасында бәсеке пайда болады.
- Б. Сатушылар тауар бағасын қалағанша өзгерте алады.
- В. Сатушылар санының тез артып кетуі тауарлар бағасының төмендеуіне алып келеді.

2. Олигополиялық базарда:

- А. Сатушы жалғыз болады.
- Ә. Тауарлар әртүрлі болады.
- Б. Бағаны, негізінен, ірірек және күшті фирмалар белгілейді.
- В. Бәсеке болмайды.

3. Монополиялық базарда ...

- А. Бір түрлі тауарлар сатылады;
- Ә. Монополист сатушылар көп болады, өзара бәсекелеседі.
- Б. Сатушы жалғыз болады.
- В. Сатып алушы жалғыз болады.

4. Сатушылар бәсекелесуі нәтижесінде ...

- А. Тауар бағасы көтеріледі.
- Ә. Тауар түрлері көбейеді.
- Б. Тауар бағасы түседі.
- В. Тауардың сапасы түсіп кетеді.

5. Тауарға деген сұраныс мөлшері ұсыныс мөлшерінен жоғары болғанда, кімдердің арасында бәсеке пайда болады?

- А. Сатып алушылар.
- Ә. Сатушылар.
- Б. Сатушылар мен сатып алушылар.

В. Өндірісшілер мен сатып алушылар.

6. Сатушылар арасындағы бәсеке нәтижесінде тауарлар ...

А. Сапасы нашарлайды, бағасы көтеріледі.

Ә. Бағасы өзгермейді, сапасы нашарлайды.

Б. Түрі көбеюі мүмкін.

В. Баға төмендейді, сапасы жақсарады.

7. Дұрыс емесін тап.

А. Базар экономикасы монополияға қарсы күресе алады.

Ә. Мемлекет монополияларға әсер ете алады.

Б. Мемлекет монополиясы да пайда болуы мүмкін.

В. Түрлі шектеулер нәтижесінде де монополия пайда болуы мүмкін.

8. Дұрыс емесін тап:

А. Сатушылардың бәсекелесуі нәтижесінде баға төмендейді.

Ә. Қызмет көрсету саласында бәсеке болмайды.

Б. Сатушы мен сатып алушы бәсекелесуі мүмкін.

В. Сатып алушылардың бәсекелесуі нәтижесінде баға көтеріледі.

9. Қайсы қатарда базар аттары монополиялау дәрежесінің өсу тәртібімен орналасқан?

А) Таза бәсеке, олигополиялық бәсеке, монополиялық бәсеке, таза монополиялық бәсеке.

Ә) Таза бәсеке, монополиялық бәсеке, таза монополиялық бәсеке, олигополиялық бәсеке.

Б) Таза бәсеке, монополиялық бәсеке, олигополиялық бәсеке, таза монополиялық бәсеке.

В) Монополиялық бәсеке, таза монополиялық бәсеке, олигополиялық бәсеке, таза бәсеке.

10. Бәсеке ортасы болуы үшін қандай жағдайлар болуы керек?

А. Сатушы мен сатып алушылардың көп болуы.

Ә. Тауар бағасына ешқандай фирма әсер ете алмауы.

Б. Базарға кіруге ешқандай тосқауылдың болмауы.

В. Жоғарыдағы жағдайлардың барлығы.

11. Төмендегі ерекшеліктердің қайсысы базар экономикасына сай емес?

А. Искерлік.

Ә. Жеке меншіктік.

Б. Монополияны қолдап-қуаттау.

В. Бәсеке.

*Салық жүгін кемејту, салық әкімшілігін жетілдіру
экономиканы дамытудың ең маңызды факторларының бірі.*

Шавкат Мирзияев

VI ТАРАУ. САЛЫҚ ЖҮЙЕСІ



28- ТАҚЫРЫП

САЛЫҚ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Салықтар мемлекет қазынасына өндірілетін, заңда көрсетілген міндетті төлемдер. Мемлекетіміздің азаматтары салық төлеуші ретінде мемлекетке қандай салықтарды төлейді?
2. Салықтарды төлеу міндетті екені дұрыс па, әлде дұрыс емес пе?
3. Салық төлемдері оларды төлеушілерге қандай көріністерде қайтып келеді?
4. Салықтардың төленуіне бірінші кезекте кім мүдделі?

Салық – азамат, фирма және кәсіпорындардан мемлекет бюджетіне өндірілетін, заңда көрсетілген мәжбүрлі төлем. Салықтар мемлекет бюджетінің негізгі табыс көзі боп есептеледі.



Салық – азамат, фирма және кәсіпорындардан мемлекет қазынасына өндірілетін, заңда көрсетілген мәжбүрлі төлем.

Мемлекетте салықтарды енгізудегі мақсат:

- әлеуметтік тауар мен қызметтерді істеп шығаруды ақшамен

қамтамасыз ету;

- халық табыстарын қайта бөлу;
- кейбір өндіріс салаларын қолдап-қуаттаудан құралады.

Мемлекет қоғам алдындағы бірнеше әлеуметтік мәселелерді өз міндетіне алар екен, оған үлкен мөлшердегі ақша қаражаттары керек болады. Сондықтан, мемлекет көрсетілетін қызметтер үшін өз азаматтарынан, фирма мен кәсіпорындардан салық көрінісіндегі төлемдерді өндіріп алады. Демек, мемлекет азаматы ретінде әрбіріміз бізге көрсетіліп жатқан медициналық қызмет, білім беру, қорғаныс қызметі, қоғам тәртібін сақтау сияқты қызметтер үшін мемлекетке салық көрінісіндегі ақы төлейміз.

Екінші жақтан, мемлекет белгілі салада қызмет көрсетіп жатқан фирма мен кәсіпорындар төлейтін салықтар мөлшерін кемейтіп, оларға белгілі салық жеңілдіктерін беруі мүмкін. Ал бұл кәсіпорындар қызметін ынталандырып, өндіріліп жатқан өнім көлемінің өсуіне алып келуі мүмкін. Демек, салықтар көмегінде мемлекет кәсіпорындарының экономикалық қызметін ынталандырып тұруы мүмкін екен.

Сондай-ақ, халықтың табысы аз бөлігінен кемірек, бай бөлігінен көбірек салық өндіріп, халық табысының қайта бөлінуіне үлес қосуы мүмкін.

Салықтар және басқа міндетті төлемдер мемлекет бюджетіне, мемлекеттің мақсатты қорларына түседі. Салықтан түскен қаржы білім беру, денсаулық сақтау, құқықты қамтамасыз ету жүйелері, мемлекеттің басқару органдары қажеттіктеріне, қариялық жәрдемақылар және басқа төлемдерді жүзеге асыруға бағытталады.

Елімізде салық және міндетті төлемдер Өзбекстан Республикасының Салық кодексі деп аталатын құқықтық құжат негізінде белгіленеді. Салық және басқа міндетті төлемдерді белгілеу, жариялау, есептеу, сондай-ақ мемлекет қазынасына және мақсатты қорларға төлеумен байланысты қарым-қатынастар Өзбекстан Республикасының Салық кодексі негізінде жүзеге асырылады.

Салық кодексі салыққа тарту жөніндегі барлық заң құжаттарының негізін құрайды және салық қатынастарын реттейді.



Экономикалық құқық негіздері

Салықтар және басқа міндетті төлемдер осы кодекспен белгіленеді, өзгертіледі не жоққа шығарылады.

Өзбекстан Республикасының Салық кодексі, 2-бап

Салық қарым-қатынастарына байланысты ресми құжаттар Салық кодексіне қарама-қарсы болмауы тиіс. Өзбекстанда қазіргі күнге дейін салық

ставкаларын белгілеу Салық кодексінде емес, Өзбекстан Республикасы Президентінің қаулысы арқылы әр жылы ерекше белгіленді. Одан тыс түрлі заң құжаттары арқылы оңайластырылған салыққа тартатын қызмет түрлері, акцизге тартылатын тауарлар сияқты тізімдер бекітіліп тұратын еді. Сондықтан да Салық кодексінен басқа кейбір құқықтық құжаттарды да салық заңдылығының маңызды құрамдық бөлігі деп айту тиіс.

Салық саясатын жетілдіру концепциясының қабылдануы еліміздегі салық жүйесінде үлкен өзгеріс жасауға себеп болды. 2019 жылдың басынан Өзбекстанның салық заңдылығында ондаған өзгеріс күшке енді. Мұндай өзгерістерге себеп мемлекетіміз өз дамуының жаңа — жедел басқышына өткені. Қазіргі дәуірдегі жаңа заманалық талаптарға жаңа “Салық кодексі” жауап береді.

Еліміздегі қолданыстағы салық заңдылығы негізінде азаматтар мен кәсіпорындар тарапынан төленетін салық түрлеріне мыналар кіреді: пайда салығы, табыс салығы, акциз салығы, мүлік салығы, жер салығы, қосымша құн салығы, табиғи ресурстарды пайдаланғаны үшін төленетін салық, тағы басқалар.

Салықтардан тыс салықтарға теңестірілген кейбір міндетті төлемдер де бар, оларды төлеу де салық төлеушілер үшін міндетті. Оларға мыналар кіреді: әлеуметтік төлем, азаматтардың бюджеттен тыс қорларға сақтандыру өтемақысы, бюджеттен тыс сақтандыру қорларына міндетті аударымдар, мемлекеттік баж, кедендік төлемдер, түрлі жиымдар, тағы басқалар.

Кәсіпорындардан, яғни заңды тұлғалардан алынатын салық түрлеріне: кәсіпорын пайдасынан (табысынан) салық, акциз салығы, кәсіпорынның меншігінен төленетін салық, жер салығы, қосымша құн салығы, табиғи ресурстарды пайдаланғандығы үшін төленетін салық және басқалар жатады. Республикамыз заңдарына сәйкес ұйымдастырылған кәсіпорындар, фирмалар, өндіріс және қызмет көрсету мекемелері заңды тұлғалар саналады.

Салықтар тікелей және жанама салық түрлеріне бөлінеді. Азамат пен кәсіпорындардан тікелей мемлекет қазынасына өндірілетін салықтар *тікелей салықтар* деп аталады. Кәсіпорын пайдасынан (табысы) алынатын салық, жер салығы, табыс салығы секілділер тікелей салықтар қатарына кіреді.



Тікелей салық – азамат және кәсіпорындардан мемлекет қазынасына өндірілетін салық.

Азаматтар тарапынан тікелей мемлекетке емес, бәлкім ең алдымен белгілі тауарларды сатушы кәсіпорындарға төленетін, ал одан соң кәсіпорын тарапынан мемлекетке өткізілетін салықтар *жанама салықтар* деп аталады. Жанама салықтарға қосымша құн салығы, акциз салығы сияқтылар кіреді.



Жанама салық – азаматтар ең алдымен белгілі тауарларды сатушы кәсіпорындарға төлейтін, одан соң кәсіпорын мемлекетке өткізетін салық.

Мемлекет азаматтарынан, жеке тұлғалардан табыс салығын, меншік салығын және жер салығын өндіреді.

Кейбір салықтар тікелей мемлекет қазынасына келіп түсетінін атап өткен жөн. Мұндай салықтар *мемлекеттік салықтар* деп аталады. Мемлекет салықтарына қосымша құн салығы, акциз салығы, кәсіпорындар пайдасынан (табысынан) алынатын салықтар, азаматтардан алынатын табыс салығы сияқтылар жатады.

Жергілікті әкімшілік, облыс, аудандық басқару органдарына берілетін салық түрлері *жергілікті салықтар* деп енгізіледі. Мұндай салық түрлеріне жер салығы, мал-мүлік салығы сияқты салықтар және бірнеше жергілікті жинаулар және салықтан басқа кейбір міндетті төлемдер кіреді.



БІЛЕСІҢ БЕ?

Елімізде екі немесе одан көп табыс көздеріне ие жеке тұлғалар әр жылы 1- сәуірге дейін өткен жыл үшін салық декларациясын толтырып, салық инспекцияларына тапсыруы шарт. Декларацияда өткен жылғы барлық табыстар және одан төленген салық мөлшері көрсетілген болуы керек.



БІЛІМҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Салықтарды енгізудегі мақсат не?
2. Салықтар көмегінде қалай халық табыстары қайта бөлінеді?
3. Кәсіпорындардан қандай салықтар алынады? Азаматтардан ше?
4. Тікелей және жанама салықтардың бір-бірінен айырмашылығы қандай?
5. Салықтарды толық көлемде және өз уақытында төлеу шарт па?
6. Әрбір салық төлеуші пайдасы адал болуы үшін ең алдымен не істеуі қажет деп ойлайсың?
7. Мемлекет салықтан жиналған қаржыны қандай мақсаттарға бағыттайды?



Мұны есіңде сақта!

- Мемлекеттік бюджеттің негізгі көзі саналатын салықтарсыз, мемлекет өз міндеттерін толыққанды атқара алмайды.
- Салықтарды мемлекет азаматтардан, кәсіпорындар мен фирмалардан міндетті түрде өндіреді.
- Салықтардың тікелей және жанама түрлері бар.

29- ТАҚЫРЫП

САЛЫҚҚА ТАРТУДЫҢ НЕГІЗДЕРІ



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Суреттегілерден салық төлеуі тиіс болған тұлғаларды көрсет?
2. Суреттегі заттардан қайсысы үшін оның иесі салық төлеуі керек деп ойлайсың?
3. Салық төлеу тиіс болған және салық төлемеуі керек болған адам бір-бірінен несімен ерекшеленуі керек деп ойлайсың?
4. Жинақталған салықтардан ең алдымен пайда көретін адамдарды жоғарыдағы суреттерден көрсет және бұлай ойлайтыныңның себепін түсіндір?

Салық туралы барлық заң құжаттары төмендегі принциптерге негізделеді:

– *міндетті түрде*, бұл қағидат бойынша салықтар барлық азаматтар үшін міндетті төлем саналады.

– *анықтық* қағидаты бойынша, салық және басқа мәжбүрлі төлемдерді қашан, қанша мөлшерде және қай тәртіпте төлеу түсінікті

етіп белгіленген болуы керек;

- *әділеттілік* қағидаты негізінен салық салу жалпы болып, салық жүйе-сінде жеңілдіктерді белгілеу әлеуметтік әділет қағидатына сай болуы және жеке тұлғаны кемсітуге жол қойылмайды;

- *бірыңғайлық* қағидаты бойынша, салық жүйесі Өзбекстан Республикасының бүкіл аумағында барлық салық төлеушілерге бірдей;

- *жариялылық* қағидаты бойынша, салық салу мәселелерін ретке келтіруші кез келген нормативтік-аумақтық құжаттар ресми басылымдарда жариялануы шарт;

- *салық төлеушінің құқықтылығы* қағидаты бойынша, салыққа байланысты құжаттарда анықталған кез келген анықсыздықтар салық төлеушінің пайдасына шешіледі.

Салық қатынастарына екі жақ – салық төлеушілер мен салық өндірушілер қатысады. Салық өндіруші жақ та салық қатынастары субъекті болып, оған мемлекет тарапынан салық өндіруге өкілет берілген органдар кіреді. Мемлекеттік салық қызметі, кеден, қаржы ұйымдары мемлекеттің өкілетті органдары. Салық объекті деп, салық төлеу қажет болған табыс, мал-мүлік не тауарға айтылады.

Іс-жүзінде салық төлеуі салық объектіне бағытталған болады. Ал салық объектінің иесі бұл салықты төлеуі шарт. Салықтың жалпы мөлшері салық салу ставкасына байланысты. Салық салынатын объектілер табыс, мүлік не тауарлар әртүрлі өлшем бірліктерінде өлшенеді. Мәселен, табыс пен пайда -ақша бірлігінде, жер алаңы – шаршы метрде, тауар – данамен өлшенеді.



Салық субъектілері – салық төлеушілер мен салық өндірушілер

Салық объектілері – салық төлеу қажет болған табыс, мүлік немесе тауар.

Салық ставкасы деп салық объектінің әрбір бірлігі үшін мемлекет тарапынан белгіленген мөлшерге айтылады.

Салық ставкасы, тұрақты – ақша бірлігінде, салыстырмалы–пайыздарда берілуі мүмкін. Мәселен, бұрынғы жылдарда автотранспорт иелері сатып алған әрбір бензині үшін белгілі бір мөлшерде тұрақты салық төлеген. Ал қосымша құн салығы жалпы жасалған қосымша құн бағасының 20 пайызы мөлшерінде, яғни салыстырмалы ставкада белгіленген.

Салық ставкалары салыққа тартылатын табыс объектінің мөлшеріне қарай: *пропорционалды, прогрессивті, регрессивті* түрлерге бөлінеді.

Пропорционал салық ставкасына салыққа тартылып жатқан объект қандай болуына тәуелсіз бір үлесте салық төленеді. Мысалы, 2019 жылдың 1 қаңтарынан бастап кәсіпорынның мүлкі көп немесе аз болуынан тыс өндірілетін салық ставкасы 2 %-ды құрайды.



Салық ставкасы – салық объектінің әрбір бірлігі үшін мемлекет тарапынан белгіленген мөлшер.

Прогрессивті салық ставкасында табыс объекті көбеюімен салық ставкасы да өседі. Бұл ставка 2019 жылға дейін елімізде тек жек тұлғалар табысынан өндірілетін салыққа қолданылатын еді. 2019 жыл 1 қаңтардан бастап бұл салық ставкасы да өзгермейтін 12% ставкасына алмастырылды.

Ал *регрессивті салық ставкасында* табыс өсіп баруымен салық ставкасы кемейіп барады.

Салық төлеуші ретінде тек адамдарды ғана емес, кәсіпорындарды да ұғамыз. Өйткені олардың әрбіреуінен жеке өндіріледі. Азаматтар мен кәсіпорындар төлейтін салықтар бір-бірінен ерекшеленеді.

Төменде олар төлейтін салықтардың түрлерін келтіреміз.

Мемлекет азаматтардан, яғни жеке тұлғалардан табыс салығын, мал-мүлік салығын және жер салығын өндіреді.

Кәсіпорындардан, яғни заңды тұлғалардан алынатын салық түрлеріне:

Кәсіпорын пайдасы (табысы)нан төленетін салық, акциз салығы, кәсіпорын мал-мүлкінен төленетін салық, жер салығы, қосымша құн салығы, табиғи ресурстардан пайдаланғандық үшін төленетін салық, тағы басқалар кіреді. Республикамыздың заңдарына сәйкес құрылатын кәсіпорындар, фирмалар, өндірістік және қызмет көрсету мекемелері заңды тұлғалар саналады.



Білесің бе?

Өзбекстан Республикасының 2018 жылғы 24 желтоқсандағы “Салық және бюджет саясатының 2019 жылға арналған негізгі бағыттарының қабылданғанына орай Өзбекстан Республикасының кейбір заң құжаттарына өзгерту мен қосымшалар енгізу туралы” заңы негізінде қолданыстағы “Салық кодексінің” ондаған бабына өзгерту және қосымшалар енгізілді, бірнеше бабы түгелдей шығарып жіберілді.



Жеке тұлға – Өзбекстан Республикасының азаматтары, шет ел азаматтары және азаматтығы болмаған тұлғалар.

Заңды тұлға – Өзбекстан Республикасының заңдарына сәйкес түзілген кәсіпорындар, фирмалар, өндіріс және қызмет көрсету мекемелері.



Әмір Темір
(1336 — 1405)

Сайыпқыран Әмір Темір өз салтанатында аса нәтижелі салық жүйесін қалыптастырған. Ол елдегі салық саясаты әділ болуына ерекше мән берген.

«Темір заңдарында» салық туралы былай жазады: «Хиражды жинау кезінде екі уәзір тағайындалсын. Бірі жиналған малды жазып, қара халықтың жағдайын тексеріп отырсын, баж өндірушілер қалың бұқараға зұлымдық жасап, олардың ахуалын нашарлатпасын. Уәлаяттарда жиналған тамам дүниемүлікті кірім дәптеріне жазуы тиіс. Ал екінші уәзір шығын дәптеріне жазып, жиналған малдарды сипайлардың жалақысына бөлсін».

Әмір Темір мемлекетінің қазынасында есеп-қисап жұмыстары анық жолға қойылған. Бұл қазіргі заманғы мемлекеттердің

бюджеттік саясатына да ұқсап кетеді.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Мемлекетімізде салық заңдылығы құжаттары неге негізделеді?
2. Салыққа тартудың негізгі принциптеріне шолу жаса.
3. Салық салу субъекті мен объектінің бір-бірінен айырмашылығын айт.
4. Салық ставкасы деген не және ол қандай формаларда қолданылады?
5. Салық ставкасының түрлерін атап көрсет және оларға мысал келтір.



Мұны есіңде сақта!

- Мемлекетіміздегі салық жүйесі міндеттілік, анықтық, әділеттілік, бірыңғайлық, жариялылық және салық төлеушінің құқықтылығы принциптеріне негізделеді.
- Салық ставкалары салыққа тартылатын табыс объектінің ерекшелігіне қарай: пропорционал, прогрессивті, регрессивті болады.

30- ТАҚЫРЫП

САЛЫҚ ТӨЛЕУШІЛЕРДІҢ ҚҰҚЫҚТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ



БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУШЫ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. 1-2 және 4-5 суреттерде бейнеленген азаматтардың салық төлеуші ретінде қандай құқықтары мен міндеттері болуы мүмкіндігін шамалап көр?
2. 4-суретте бейнеленген іскердің салық төлеуші ретінде құқықтары бұзылған жағдайда ол кімге арыз жасауы керек деп ойлайсың?
3. 2-суреттегі құрылысшының және 5-суреттегі тігіншінің міндеттерімен 1- және 4-суреттегі кәсіпкердің міндеттері арасында қандай ерекшелік болуы мүмкін? Құқықтары арасында ше?
4. Салық төлеушілердің құқықтарына кім тарапынан кепілдік беріледі?
5. Салық төлеушінің міндеттерін орындауының 3- және 6-суреттердегі адамдардың өмірімен қандай байланысы бар деп ойлайсың?

Салық төлеушілер бірнеше құқықтар мен міндеттерге ие. Олардың құқық және міндеттері колданыстағы Салық кодексі, Өзбекстан Республикасының «Мемлекеттік салық қызметі туралы» заңында, салық бойынша басқа құқықты құжаттарда белгілеп қойылған.

Мемлекет салық төлеушілердің құқықтарын заң арқылы кепілдік беріп, салық төлеушінің мүддесін қорғаумен бір қатарда салық жүйесінде болуы мүмкін болған әділетсіздіктердің алдын алады. Салық төлеушінің өз

құқықтарын білуі оған өз мүддесін қорғау үшін іргетас жасайды. Салық төлеушілердің құқықтарына мемлекет тарапынан кепілдік беріледі.

Салық төлеушілердің негізгі құқықтары төмендегілер:

- салыққа байланысты мәселелер бойынша салық органдарынан қажетті кеңестер мен әртүрлі мәліметтер алу;
- мемлекет тарапынан белгіленген салық жеңілдіктерінен пайдалану;
- белгіленгенінен артықша төленген салықтарды қайтару бойынша салық органдарына арыз жасау;
- салық органдарынан өзінің бюджет алдында салықтар бойынша қарызы бар немесе жоқ екендігі туралы қажетті мәліметтерді алу;
- өзінің салық төлеуші ретінде құқықтары бұзылған жағдайда тиісті орындарға арыз жасау;
- салықшы төленуі қажет болған салық жиындарын есептеуде қателе жол қойған болса, сол қателерді өз қалауынша дербес түзету.

Жоғарыда атап өтілген құқықтарға кепілдік берілуі салық төлеушінің тыныш және ертеңгі күнге сеніммен қызмет көрсетуге мүмкіндік жасайды. Нәтижеде, салық төлеушінің қызметінен мемлекет және бүкіл қоғам қанағат алады.

Әрбір жеке және заңды тұлға салық төлеуші ретінде қоғамымыз бен мемлекетіміз алдында бірнеше борыштарды өз міндетіне алуы және орындауы шарт. Өйткені салық төлеушілер өз міндеттерін орындап, салық төлемдерін өз уақытында жүзеге асырса бұдан қоғам мүдделі болады.

Салық төлеушінің міндеттері төмендегілер:

- салық төлеуші жеке және заңды тұлға болуына тәуелсіз белгіленген мерзімде салық органдарында тізімнен өту;
- кәсіпорын мекенжайы өзгерген уақытта жергілікті салық органдарын бұл жөнінде хабардар ету;
- салықтардың заң бойынша белгіленген мөлшерін өз уақытында төлеу;
- салық төлеуші жеке тұлға табыстары туралы декларацияны және заңды тұлғалар салықтар бойынша қажетті есеп-қисап кітаптарын салық органдарына өз уақытында тапсыруы;
- салық бойынша жеңілдіктерді пайдаланған жағдайда осы жеңілдіктер құқын бекітуші құжаттарды жергілікті салық органдарына өз уақытында тапсыру;
- салық заңдылығы бұзылған жағдайда салық органдарының осы бұзылу жағдайын жою бойынша талаптарын орындау.

Салық төлеушінің жоғарыда атап өтілген міндеттерін орындауы салық

жүйесінде заңсыз жағдайлар болуының алдын алады. Оның өз міндеттерін білуі және шын көңілмен орындауы салық өндіруші – мемлекет үшін ғана емес, бәлкім салық төлеушінің өзі үшін де аса маңызға ие. Өйткені, бұл оның көңілсіз жағдайларға түсіп қалуының алдын алады және алаңсыз қызмет көрсетуі үшін іргетас жасайды.

Салық тәлкеушілер жоғарыда келтірілген міндеттерге мойынсұнбаған жағдайда, салық заңдарында белгіленген тәртіппен жауапқа тартылады.

Салыққа қатысты заңбұзушылықтар бірнеше түрлі жағдайларға алып келуі мүмкін.

Салықтарды және міндетті төлемдерді өз уақытында төлеу әрбір азаматтың және кәсіпорынның киелі борыш. Тәртіпті салық төлеушіні мемлекет пен қоғам құрметтейді және жан-жақты қолдап-қуаттайды. Бірақ сондай жеке және заңды тұлғалар да бар, олар өз міндеттеріне жауапкершіліксіз жанасады. Бұл өз кезегінде салыққа тарту саласындағы заңбұзушылыққа әкеледі. Мысалы, саудадағы түсімді жасыру (кемейтіп көрсету), кіріске енгізілмеген төлемдерді сақтау сияқты заңбұзушылық бірнеше санаттағы құқықбұзушылықтар деп қаралуы мүмкін:

- а) салық құқықбұзушылығы ретінде
- б) әкімшілік құқықбұзушылық ретінде
- д) қылмыс ретінде
- е) азаматтық-құқықтық іс-әрекет ретінде.

Мұнда құқықбұзушылықтардың көлемі, бірінші рет немесе қайталап жүзеге асыру, жазатайым немесе әдейі жүзеге асыру сияқты жағдайлар ескеріледі.

Бұл құқықбұзушылықтар үшін жазаның белгіленуімен қатар жасырылған (кемейтілген) салық көлемі де, әрине өндіріледі.

Кейбір жағдайларда заңбұзушы өз еркімен шығынды төлегенде, ол жауапкерліктен босатылуы мүмкін.



Экономикалық құқық негіздері

Жеке тұлғалардың салыққа байланысты құқықбұзушылық жасағандығы үшін жауапкершілігі он алты жастан бастап іске асады.

Өзбекстан Республикасының салық кодексі, 107-бап



Тарихи көзқарас

Ұлы бабамыз Әлишер Науаи жай адамдарға «Салық төлеуден бас тартпауды кеңес берді, өйткені мұндай іс-әрекет «өз серіктеріне азап беруге тең» дейді. Әлишер Науаидың салық туралы, баж салығын төлеу жөніндегі пікірлері тәуелсіз мемлекетіміздің салық жүйесі туралы білімдердің тарихи негіздерін біліп алуға септігін тигізуі табиғи.

Өмір Темір өзінің экономикалық тұжырымдарында салық мәселесіне ерекше мән берген. Сайыпқыран өз заманында салық саясатын халық мүдделерін ескерген түрде жүргізген. Ол егер тұрғындар салық жүйесі арқылы кедейленсе, мемлекет те кедейленеді. Тұрғындардың ауқатты-дәулетті өмір сүруі үшін әділетті салық жүйесі қажет, деп санаған.



БІЛІМІҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Салық төлеушілердің қандай құқықтары бар?
2. Бұл құқықтар кім тарапынан және қалай кепілдік беріледі?
3. Мемлекеттен салық төлеушінің құқықтарына кепілдік берілуінің себебі неде деп ойлайсың?
4. Салық төлеуші өз құқықтарын білуі оған қандай пайда келтіреді?
5. Салық төлеушінің міндеттерін санап бер.
6. Салық төлеушінің міндеттерін шын көңілден орындауына кімдер мүдделі?
7. Салық төлеу бойынша заңбұзушылықтарға қандай шаралар қолданылуы мүмкін?



Мұны есіңде сақта!

- Мемлекетіміздің заңдарында салық төлеушілердің құқықтары қорғалады.
- Салық төлеушінің өз міндеттерін орындауына бүкіл қоғам мүдделі.
- Салық төлеуші өз құқықтары мен міндеттерін білуі және оған мойынсұнуы тиіс.
- Салық төлеу бойынша құқықбұзушылық жазаланады.

VI ТАРАУДЫ ҚАЙТАЛАУҒА АРНАЛҒАН СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

А. СҰРАҚТАР

1. Салық және басқа міндетті төлемдерді төлеу салық төлеуші ретінде әрбір жеке тұлға үшін әрі қарыз, әрі парыз деген пікірді сен қалай түсіндіресің?
2. Салық төлеудің сауап екендігін негіздеп бер.
3. Мәжбүрлі төлемдердің қандай түрлерін білесің?
4. Салықтар және басқа мәжбүрлі төлемдерден түскен қаражаттар қандай мақсаттарда қолданылады?
5. Ұлы бабамыз Әлішер Науаидың салық туралы пікірлері жөнінде әңгімелеп бер.
6. Салық кодексі туралы не білесің?
7. Салыққа тартудың негізгі қағидаттарын айтып бер.
8. Салық төлеушінің өзіне тән қасиеттері нелерден құралады?
9. Салық төлеушілердің негізгі құқықтары мен міндеттері туралы әңгімелеп бер.
10. Мемлекеттік және жергілікті салықтардың бір-бірінен айырмашылығы неде?
11. Ұлы бабамыз Әмір Темірдің салық туралы көзқарастары туралы нелерді білесің?
12. Салық төлеуші заңды және жеке тұлғаның ерекшелігін түсіндіріп бер.
13. Салықтардың қандай түрлері бар?
14. Тікелей және жанама салықтарға мысалдар келтір. Олардың бір-бірінен айырмашылығы неде?

Б. ТАПСЫРМАЛАР

Әрбір ұғымға сай сипаттаманы тап.

АТАУЛАР:

- | | | |
|-------------------|------------------------|----------------------|
| 1. Салық. | 4. Заңды тұлға. | 7. Салық ставкасы |
| 2. Салық кодексі. | 5. Салық объекті. | 8. Салық төлеушілер |
| 3. Жеке тұлға. | 6. Салық субъектілері. | 9. Өкілетті органдар |

ҰҒЫМДАР:

- а) салық төлеу қажет болған табыс, мал-мүлік не тауар;
- б) Өзбекстан Республикасының азаматтары, шетел азаматтары және азаматтығы болмаған жеке тұлғалар;
- в) салыққа тарту туралы барлық заң құжаттарының негізін құрайтын және

- салық қатынастарын ретке келтіретін құжат;
- г) салық төлеушілер мен өкілетті органдар;
 - ғ) азаматтардан, фирма және кәсіпорындардан мемлекет қазынасына өндірілетін, заңда көрсетілген мәжбүрлі төлем;
 - д) салықтар және басқа мәжбүрлі төлемдерді жүзеге асыру міндеті болған әрбір жеке және заңды тұлғалар;
 - е) Өзбекстан Республикасының заңдарына сәйкес ұйымдастырылған, өз мүлкімен сотта талапкер мен жауапкер бола алатын ұйым.
 - ж) мемлекет тарапынан заң негізінде салықтар және басқа мәжбүрлі төлемдерді өндіру міндеті қойылған және өкілеті берілген мемлекеттік органдар мен ұйымдар;
 - з) салық объектінің әрбір бірлігі үшін мемлекет тарапынан белгілеп қойылған мөлшер.

Д. ТЕСТТЕР

Берілген сұраққа мәні жағынан ең дұрыс жауапты белгіле.

1. Төленген салықтар қайда түседі?

- А. Зейнетақы қорына.
- Б. Мемлекет бюджетіне
- Д. Кәсіпорындар есебіне.
- Е. Қорларға.

2. Салықтардан түскен қаражаттар қайсы салаларға бағытталады?

- А. Білім беру.
- Б. Мемлекеттік басқару органдары.
- Д. Денсаулық сақтау.
- Е. Барлық жауаптар дұрыс.

3. Салық төлемдерін енгізу, салық ставкаларын белгілеу және салық төлеумен байланысты басқа қатынастар қайсы заң құжаты негізінде іске асырылады?

- А. Азаматтық кодекс.
- Б. Салық кодексі.
- Д. Конституция.
- Е. Салық комитетінің қаулылары.

4. Тікелей мемлекет қазынасына келіп түсетін салықтар қалай аталады?

- А. Тікелей салықтар;
- Б. Жанама салықтар;
- Д. Мемлекеттік салықтар;
- Е. Жергілікті салықтар.

5. Мемлекетімізде өткен жылда екі және одан артық табыс көзіне ие болған азаматтар осы жылдың қайсы санасына дейін салық декларацияларын толтырып салық инспекцияларына тапсыруы шарт?

- А. 1 қаңтарға дейін;
- Б. 1 наурызға дейін;
- Д. 1 сәуірге дейін;
- Е. 31 желтоқсанға дейін.

6. Қайсы жауапта салық төлеушілер құқықтарының бірі келтірілген?

- А. Салық жеңілдіктерін пайдалану.
- Б. Салық органдарында тізімнен өту.
- Д. Салықтарды өз уақытында төлеу.
- Е. Салық декларациясын өз уақытында тапсыру.

7. Қайсы жауапта тек мемлекеттік салықтар келтірілген?

- А. Заңды тұлғалардан алынатын табыс салығы, акциз салығы.
- Б. Жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы, қосымша құн салығы.
- Д. Жерасты және су ресурстарды пайдаланғандығы үшін салықтар.
- Е. Барлық жауаптар дұрыс.

8. Қайсы жауапта тек жергілікті салықтар келтірілген?

- А. Мал-мүлік салығы.
- Б. Жер салығы және қосымша құн салығы.
- Д. Мал-мүлік салығы мен жер салығы.
- Е. Қосымша құн салығы, акциз салығы.

9. Егер халық салық жүйесі арқылы кедейленіп кетсе, мемлекетте соңында кедейленіп барады. Халықтың бай, дәулетті жасауы үшін әділетті салық жүйесі қажет деп санаған ұлы бабамыз кім?

- А. Әлішер Науаи.
- Б. Әмір Темір.
- Д. Мырза Ұлықбек.
- Е. Захириддин Мұхаммед Бабур.

10. Қайсы жауапта тек заңды тұлға статусына ие салық төлеушілер келтірілген?

- А. Республикамыздағы кәсіпорындар мен Өзбекстан азаматтары.
- Б. Шет ел кәсіпорындары мен шет ел азаматы.

- Д. Өзбекстан азаматтары мен шетел азаматтары.
- Е. Республикамыздағы кәсіпорындар мен шетел кәсіпорындары.

11. Өзбекстан Республикасында салық ставкасының қайсы түрлері іс жүзінде қолданылады?

- А. Прогрессивті.
- Б. Пропорционал.
- Д. Дұрыс және қисық.
- Е. Жоғарыдағылардың барлығы.

12. Қайсы жауапта салық қатынастарының субъектілері келтірілген?

- А. Салық төлеушілер мен өкілетті органдар.
- Б. Шетел азаматтары.
- Д. Мемлекет азаматтары мен кәсіпорындар.
- Е. Зейнеткерлер мен жұмысшылар.

13. Қайсы жауапта тек тікелей салықтар келтірілген?

- А. Акциз және жер салығы.
- Б. Қосымша құн салығы мен табыс салығы.
- Д. Акциз және қосымша құн салығы.
- Е. Табыс салығы мен мүлік салығы.

14. Қайсы жауапта тек жанама салықтар келтірілген?

- А. Акциз және жер салығы.
- Б. Қосымша құн салығы мен табыс салығы.
- Д. Акциз және қосымша құн салығы.
- Е. Табыс салығы мен меншік салығы.

15. Қайсы жауаптарда салық қарым-қатынастарының субъектілері саналған өкілетті органдар берілген?

- А. Мемлекеттік салық қызметі органдары.
- Б. Кеден органдары.
- Д. Қаржы органдары.
- Е. Жоғарыдағы барша жауаптарда.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР

**8-сынып бойынша өтілгендерді қайталауға арналған тест сұрақтары
(қорытынды бақылау жұмысының үлгісі)**

1. Таңдаудың баламалы құны – бұл ...

- А. Мүмкіндіктер ішінде пайдалылығы жағынан екінші орында тұратыны.
- Б. Таңдалған мүмкіндіктің өзі.
- Д. Таңдау нәтижесінде бас тартқан мүмкіндіктердің барлығы.
- Е. Таңдау нәтижесінде бас тартқан, өте үлкен пайдалы мүмкіндік.

2. Дұрыс сөйлемді тап. Адам қажеттіліктері...

- А. Шектелген, өйткені адам шектелген уақыт аралығында өмір кешіреді.
- Б. Шексіз, өйткені адамның арман-тілектерінің шегі жоқ.
- Д. Шектелген, өйткені ресурстар шектелген.
- Е. Шексіз, өйткені біз жасап жатқан мекеннің шекарасы жоқ.

3. Экономиканы не себепті үйренеміз?

- А. Экономиканы білген адам үнемді болады.
- Б. Экономиканы білген жақсы іскер болады.
- Д. Экономиканы жақсы білген адам тиімді экономикалық шешім қабылдай алады.
- Е. Жоғарыдағылардың барлығы дұрыс.

4. Дұрыс емес сөйлемді анықта.

- А. Барлық экономикалық құрылымдар таңдау ділгірлігіне тап болады.
- Б. Адам рухани қажеттіліктерсіз жеткілікті өмір сүре алмайды.
- Д. Адам шексіз мекенде өмір сүреді, сол үшін экономикалық ресурстардың да шегі жоқ.
- Е. Адам қажеттіліктерінің шегі жоқ.

5. Экономиканың негізгі ділгірлігі – бұл ...

- А. Табиғи ресурстардың шектелгендігі.
- Б. Адам қажеттіліктерінің шексіздігі.
- Д. Адам қажеттіліктерін қанағаттандыру.
- Е. Адамның шексіз қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қажетті ресурстардың шектелгендігі.

6. Өндіріс факторлары – бұл ...

- А. Еңбек бөлінісі және мамандану.
- Б. Тек қана ғимарат, құрал-сайман және станоктар.
- Д. Тек қана жұмысшылардың тәжірибесі мен технология.
- Е. Табиғи фактор, еңбек факторы, капитал және іскерлік факторлары.

7. Қайсы сипаттама жалпылау келтірілген? Еңбек өнімділігі – бұл ...

- А. Бір ресурс бірлігінен пайдаланып, өндірілген өнім мөлшері.
- Б. Уақыт бірлігі ішінде өндірілген тауардың мөлшері.
- Д. Бір жұмысшы істеп шығарған өнімнің көлемі.
- Е. Бір жұмысшы істеп шығарған өнімнің ақшадағы құны.

8. Еңбек өнімділігі ...

- А. Бағалардың өсуіне алып келеді.
- Б. Еңбек өнімділігін кемейтеді.
- Д. Табыстарды тегісірек үлестіру мүмкіндігін жасайды.
- Е. Еңбек өнімділігін арттырады.

9. Еңбек өнімділігіне не әсер етеді?

- А. Технологияларды қолдау.
- Б. Мамандану.
- Д. Жұмысшылардың кәсіптік шеберлігі.
- Е. Жоғарыдағылардың барлығы.

10. Жоғарыдағы қасиеттердің қайсы бірі орталықтанған жоспарлы экономикаға тән емес?

- А. Жоспарлы өндіріс.
- Б. Белгіленген бағалар.
- Д. Бұйрықпаздық.
- Е. Еркін бағалар.

11. Базар экономикасы дегенде не түсініледі?

- А. Базар қатынастары ережелері негізінде басқарылатын экономика.
- Б. Жанұя-үй шаруашылықтарын жүргізуде базар қатынастарын есепке алу.
- Д. Сатушы мен сатып алушы арасындағы бағаның базар тарапынан белгіленуі нәтижесіндегі экономика.
- Е. Адамдар арасындағы еркін экономикалық байланыс, айналым.

12. «Не, қандай және кім үшін өндіру керек?» деген ділгірлікті қайда кездестіресің?

- А. Тек дәстүрлі экономикада.
- Б. Тек орталықтанған жоспарлы экономикада.
- Д. Тек базар экономикасында.
- Е. Кез келген экономикалық жүйеде.

13. Егер өндірістегі барлық ресурстарды іске қосса, артығымен 100 дана А тауардан және 200 дана В тауардан өндіреді. А тауардан 120 дана өндіруге қол жеткізуге бола ма?

- А. Ешбір жағдайда бұған қол жеткізіп болмайды.
- Б. Үлкен үнемдеу негізінде қол жеткізуге болады.
- Д. В тауарды шығаруды кемейтудің есесіне қол жеткізуге болады.
- Е. Тек қосымша инвестиция жұмсап, қол жеткізуге болады.

14. Аралас экономика қайсы экономикалық жүйелердің элементтерін қамтиды?

А. Тек орталықтанған және дәстүрлі экономиканың.

Б. Тек дәстүрлі және базар экономикасының.

Д. Барлық экономикалық жүйенің.

Е. Орталықтанған және базар экономикасының.

15. Төменде келтірілген мысалдың қай бірінде өндірісті ұйымдастыруда еңбек бөлінісі жүзеге асырылған?

А. Бір фабрика асхана мебели, ал екіншісі жатақхана үшін жұмсақ мебель шығарады.

Б. Бір фирма компьютер, ал екіншісі принтер шығарады.

Д. Бір бояушы қабырғаны бояуға дайындайды, екіншісі қабырғаны бояйды.

Е. Бразилия кофе, Үндістан шай шығарады.

16. Базар – бұл...

А. Сатушы мен сатып алушы кездесетін орын.

Б. Тауар мен қызметтер айырбастау орны.

Д. Өндірісті тұтынумен байланыстыратын құрал.

Е. Дұрыс емес жауап жоқ.

17. Тауардың бағасы бұл...

А. Сатушының тауар үшін алуы керек ақша мөлшері.

Б. Сатып алушының тауар үшін төлеуі керек ақша мөлшері.

Д. Тауарды өндіруі үшін жұмсалған барлық қаражат мөлшері.

Е. Сатушы тауарды сатуға, ал сатып алушы тауар үшін төлеуге разы болған ақша мөлшері.

18. Ақша қандай қасиеттерге ие болуы керек?

А. Қолайлы және ықшам.

Б. Төзімді және мықты.

Д. Сирек кездесетін, боямалауға қиын.

Е. Жоғарыдағылардың барлығы.

19. Тауар өндіру үшін қажет болатын ресурстардың бағасы өзгергенде:

А. Ұсыныс мөлшері өзгереді.

Б. Ұсыныс та, сұраныс та өзгермейді.

Д. Тауарға деген сұраныс өзгереді.

Е. Тауар ұсынысы өзгереді.

20. Төмендегі факторлардың қайсысы сұранысқа әсер етпейді?

А. Тауарды тұтынушы халықтың санының өзгеруі.

Б. Тұтынушылардың табыстарының өзгеруі.

Д. Базарға тауардың көп мөлшерде әкелінуі.

Е. тауар бағасы көтерілуінің болжамы.

21. Ұсыныс мөлшері бұл белгілі уақыт өтуімен...

- А. Сатып алушылардың белгілі бағамен сатып алуы мүмкін болған тауар мөлшері.
- Б. Сатушылардың өндіруі мүмкін болған тауар мөлшері.
- Д. Сатушылардың белгілі бағамен сатуы мүмкін болған тауар мөлшері.
- Е. Сатушылар базарға әкелген барлық тауар мөлшері.

22. Тауарға деген сұраныс мөлшері оның ұсыныс мөлшерінен көп болса, базарда...

- А. Тауар сатылмастан жиналып қалады.
- Б. Тауар қатшылығы пайда болады.
- Д. Тепе-теңдік пайда болады.
- Е. Сатушылар арасында бәсеке пайда болады.

23. Сатушылар арасындағы бәсеке нәтижесінде тауарлар...

- А. Сапасы нашарлайды, бағасы өседі.
- Б. Бағасы өзгермейді, ал сапасы нашарлайды.
- Д. Түрі көбеюі мүмкін.
- Е. Бағасы түсіп, ал сапасы жақсаруы мүмкін.

24. Төмендегі ерекшеліктердің қайсысы базар экономикасына тән емес?

- А. Искерлік.
- Б. Жеке меншіктік.
- Д. Монополияны қолдап-қуаттау.
- Е. Бәсеке.

25. «Экономиканың саясаттан үстемдігі» қағидаты...

- А. Мемлекеттің бас реформатор болуы қажеттігін білдіреді.
- Б. Заң және заңдарға бағыну үстем болу керектігін білдіреді.
- Д. Әрі ішкі, әрі сыртқы экономикалық қатынастарды идеологиядан бөлек қою керектігін білдіреді.
- Е. Күшті әлеуметтік саясат жүргізу бойынша ықпал етуші ісшаралар көрілуін білдіреді.

26. Экономикаға арналған алғашқы кітапты кім жазған?

- А. Адам Смит.
- Б. Арасту.
- Д. Ксенофонт.
- Е. Альфред Маршалл.

27. Тауарға деген сұраныс пен ұсыныс төмендегі кесте көрінісінде берілген. Тауардың тепе-тең бағасы (сум), мөлшері (дана) және сату көлемін анықта.

Тауар бағасы	400	800	1200	1600
Сұраныс мөлшері	15	10	5	0
Ұсыныс мөлшері	8	10	14	20

- А. 400 сум, 10 дана, 4 000 сум.
- Б. 800 сум, 10 дана, 4 000 сум.
- Д. 800 сум, 10 дана, 8 000 сум.
- Е. 1200 сум, 10 дана, 8 000 сум

28. Салыққа тартылатын табыс, меншік немесе тауар қалай аталады?

- А. Салық субъекті.
- Б. Салық объекті.
- Д. Салық ставкасы.
- Е. Салық.

29. Жеке тұлға есептелген салық төлеуші қайсы жауапта келтірілген?

- А. Аяқ киім істеп шығарушы жеке фирма.
- Б. Ұн істеп шығарушы зауыт.
- Д. Баспа қызметкері.
- Е. Барлық салық төлеушілер.

30. Заңды тұлға есептелген салық төлеуші қайсы жауапта келтірілген?

- А. Аяқ киім істеп шығарушы жеке фирма
- Б. Оқытушы.
- Д. Баспа қызметкері
- Е. Барлық салық төлеушілер.

31. Қайсы жауапта салық төлеушінің міндеттерінің бірі келтірілген?

- А. Мемлекет тарапынан белгіленген салық жеңілдіктерін пайдалану.
- Б. Салықтардың белгіленген мөлшерін өз уақытында төлеу.
- Д. Өзінің толық төлеуші ретінде құқықтары бұзылған жағдайда тиісті орындарға арыз жасау.
- Е. Салық органдарынан салықтан қарызы бар-жоқтығы жөнінде мәлімет алу.

32. Салық объектінің әр бірлігі үшін мемлекет тарапынан белгілеп қойылған мөлшер?

- А. Салық
- Б. Салық ставкасы.
- Д. Салық объекті.
- Е. Салық субъекті.

33. Эрбір азамат өзінің 300 бірлік табысынан 36 бірлік, екінші азамат 440 бірлік табысынан 44 бірлік табыс салығын төлейді. Онда салық салық ставкасы қандай?

- А. Пропорционал.
- Б. Прогрессивті.
- Д. Регрессивті.
- Е. Дұрыс жауап берілмеген.

34. Базарда тауарға деген сұраныс мөлшерінің ұсыныс мөлшеріне тең болған жағдайдағы баға – ... деп аталады.

- А. Тауардың тұрақты бағасы.
- Б. Тауардың негізгі бағасы.
- Д. Тауардың еркін бағасы.
- Е. Тауардың базардағы бағасы.

35. Тауардың бағасын өзгертпей оның сапасын жақсарту, жарнаманы күшейту сияқты факторлар арқылы бәсекеге әсер ету ... деп аталады.

- А. Бәсеке.
- Б. Бағалардан тыс бәсеке.
- Д. Бағалар арқылы бәсекелесу.
- Е. Базарды реттеу.

36. Таза бәсеке базары, монополистік бәсеке базары, олигополистік базар, таза монополистік базар – ...

- А. Монополия түрлері.
- Б. Базарлардың кімге тиісті екендігін білдіретін ұғымдар.
- Д. Базар қатысушыларының базарға қатысты пікірлерін білдіретін ұғымдар.
- Е. Тауардың базардағы бағасы.

37. Мемлекеттік маңызға ие және әдейі монополияландырылған кейбір өндіріс салалары, тармақтары немесе кәсіпорындар ... деп аталады.

- А. Мемлекеттік монополиялар.
- Б. Әдейі жасалған монополиялар.
- Д. Табиғи монополиялар.
- Е. Еркін монополиялар.

38. Еліміздегі монополияға қарсы заңдылықтың басты міндеті – ...

- А. Монополияны жою, кәсіпкерлік пен бәсекені қолдап-қуаттау.
- Б. Монополияларды шектеу.
- Д. Базарда сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігіне қол жеткізу.
- Е. Базар қатынастарында мемлекеттің рөлін арттыру.

39. Жекеменшікке негізделген, барлық экономикалық шешімдер базар механизмдері арқылы анықталған жүйе ... деп аталады.

- А. Базар қатынастары.
- Б. Экономикалық жүйе.
- Д. Базар жүйесі.
- Е. Базар экономикасы.

40. Базар экономикасында...

- А. Жоспарлар – негізгі факторлар.
- Б. Мемлекет базардың басты қатысушысы.
- Д. Бағалар еркін болады.
- Е. Дұрыс жауап жоқ.

41. Қайсы жауапта тек қана тікелей салықтар келтірілген?

- А. Акциз және жер салығы.
- Б. Қосымша құн салығы мен табыс салығы.
- Д. Акциз және қосымша құн салығы.
- Е. Табыс салығы мен мүлік салығы.

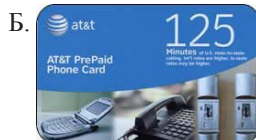
42. Қайсы жауапта тек жанама салықтар келтірілген?

- А. Акциз және жер салығы.
- Б. Қосымша құн салығы мен табыс салығы.
- Д. Акциз және қосымша құн салығы.
- Е. Табыс салығы мен мүлік салығы.

43. Қайсы жағдайда бір күндік еңбек өнімділігі жоғары?

- А. 12 жұмысшы 120 деталь дайындайды.
- Б. 8 жұмысшы 95 деталь дайындайды.
- Д. 11 жұмысшы 105 деталь дайындайды.
- Е. 20 жұмысшы 200 деталь дайындайды.

44. Төмендегі суреттерде суреттелген заттардың қай бірі ақша міндетін атқара алады?



S32 Сариков Эргашвой Сотволдиевич.

Экономикалық білім негіздері: Жалпы білім беретін мектептердің 8-сыныбы үшін оқулық/Э.С. Сариков, Б.Қ. Хайдаров/. — Т.:«Нуқуқ ва Жамият» баспасы, 2019 — 160 б.

ISBN
УДК
ВБК

Ergashvoy Sotvoldiyevich Sariqov,
Bahodir Qayumovich Haydarov

IQTISODIY BILIM

ASOSLARI

8-sinf uchun darslik

Qozoq tilida

4 nashri

Original-maket "Нуқуқ ва Жамият" nashriyoti tomonidan tayyorlandi.

Аудармашы

А. Ақпанбетова

Редактор

Н. Каракулов

Дизайнер

Д.Искандарбеков

Беттеуші

А.Умарова

Корректор

Р.Төленов

Басуға қол қойылды _____-ж. Пішімі 70×90¹/₁₆. «Таймс» гарнитурасы. Кеглі 11. Офсет әдісімен басылды. Шартты баспа табағы 11,7. Баспа табағы 10,94.

Таралымы _____ дана ___ - ___ тапсырыс.

Жалға берілген оқулық жағдайын көрсететін таблица

T/p	Оқушының аты, жөні	Оқу жылы	Оқулықтың алынғандағы жағдайы	Сынып жетекшісінің қолы	Оқулықты тапсырғандағы жағдайы	Сынып жетекшісінің қолы
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Оқулық жалға берілгенде және оқу жылы соңында қайтарып алынғанда жоғарыдағы таблица сынып жетекшісінің қолымен төмендегі бағалау критерийлеріне негізделіп толтырылады

Жана	Оқулықтың пайдалануға алғаш берілгендегі жағдайы
Жақсы	Мұқаба бүтін, оқулықтың негізгі бөлігінен бөлектенбеген. Барлық беті түгел, өшірілмеген, жазу, сызық жоқ.
Қанағаттанарлық	Мұқаба езілген, біршама сызылып, беттері жемірілген, оқулықтың негізгі бөлігінен бөлектенуге жақын. Пайдаланушы біршама түптеп жыртылған беттерін желімдеген, кей беттері сызылған.
Қанағаттанарлықсыз	Мұқаба сызылған, жыртылған, негізгі бөлігінен ажыралған немесе бүтіндей жоқ. Қанағаттанарсыз түптелген. Беттері жыртылған, парақтары жетпейді, сызып, бояп тасталған, оқулықты қайта түптеу мүмкін емес.