

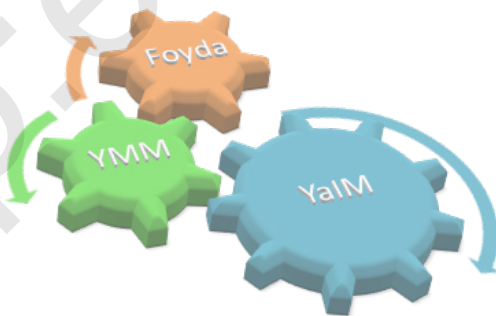
Э.Сариков, Б.Хайдаров

ЭКОНОМИКАЛЫК БИЛИМДИН НЕГИЗДЕРИ

9

*Ўзбекистан Республикасынын Элге билим берүү
министрлиги жалпы орто билим берүүчү
мектептердин 9 - классы үчүн окуу китеби
иретинде сунуш кылган*

Төртүнчү басылышы



Ташкент - 2019

УЎК 37.015.6(075)
ББК 65.01уа7
S-32

Рецензенттер:

А.Н.Саттаров - Республикалык билим берүү борборунун «Экономикалык билим негиздери» предметинин методисти;

Х.Т.Жуманов - Низамий атындагы ТМПУ «Экономикалык билим негиздери предметин окутуу методикасы» кафедрасын доценти.

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

ISBN 978-9943-5971-6-7

© «**Нуқуқ ва Җамият**» ЖЧК түрүндөгү
басма үйү, 2019



М А З М У Н У

Оқуу китебинен пайдалануу боюнча жалпы көрсөтмөлөр 5

I глава. Ишкердик жана өндүрүш

<i>1-тема.</i> Ишкердик	8
<i>2-тема.</i> Фирма жана анын түрлөрү	12
<i>3-тема.</i> Акционердик коом	16
<i>4-тема.</i> Фирманы түзүү	21
<i>5-тема.</i> Фирманын акча каражаттары	25
<i>6-тема.</i> Дүң киреше, пайда жана зыян	29
<i>7-тема.</i> Экономикалык ишмердикти иликтөө	33
<i>8-тема.</i> Фирманы башкаруу – менежмент	37
<i>9-тема.</i> Маркетинг	41
<i>10-тема.</i> Өндүрүш жана экология	45
<i>I главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>	<i>49</i>

II глава. Мамлекет жана экономика

<i>11-тема.</i> Мамлекеттин экономикалык милдеттери	56
<i>12-тема.</i> Мамлекеттик бюджет	60
<i>13-тема.</i> Банк системасы	64
<i>14-тема.</i> Мамлекеттин экономикадагы ролу	68
<i>II главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>	<i>72</i>

III глава. Салыктын түрлөрү

<i>15-тема.</i> Киреше салыгы	78
<i>16-тема.</i> Мүлк салыгы	82
<i>17-тема.</i> Жер салыгы	86
<i>18-тема.</i> Акциз жана наркка кошулган салык	90
<i>III главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>	<i>94</i>





IV глава. Экономикалык өсүү

<i>19-тема.</i> Негизги макроэкономикалык көрсөткүчтөр	98
<i>20-тема.</i> Экономикалык өсүү жана өнүгүү	102
<i>21-тема.</i> Өзбекстан Республикасынын экономикалык потенциалы	106
<i>IV главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>	110

V глава. Инфляция жана жумушсуздук

<i>22-тема.</i> Инфляция жана анын түрлөрү	114
<i>23-тема.</i> Инфляциянын натыйжалары	118
<i>24-тема.</i> Ишчи күчү базары жана жумушсуздук	122
<i>25-тема.</i> Социалдык коргоонун каражаттары	126
<i>V главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>	130

VI глава. Дүйнөлүк экономика

<i>26-тема.</i> Эл аралык соода	134
<i>27-тема.</i> Эл аралык экономикалык мамилелер	138
<i>28-тема.</i> Валютанын курсу	142
<i>29-тема.</i> Дүйнөлүк экономиканын көйгөйлөрү	146
<i>30-тема.</i> Дүйнөлүк финансылык-экономикалык кризис	150
<i>VI главаны кайталоо үчүн суроолор жана тапшырмалар</i>	154
<i>9-класста өтүлгөндөрдү кайталоо үчүн тест тапшырмалары</i>	156





ОКУУ КИТЕБИНЕН ПАЙДАЛАНУУ БОЮНЧА ЖАЛПЫ КӨРСӨТМӨЛӨР

Ар бир тема боюнча материалдар төмөнкү пункттарга бөлүнгөн жана белгилүү тартипте китептин беттеринде жайгаштырылган, кээ бир пункттар анык бир белгинин астында берилген:

1. Сабактын тартип номери жана теманын аты.
2. Сабактын темасын баяндоого жардам берген көйгөйлүү жагдайга тиешелүү көргөзмөлүү маалымат, сүрөт, жадыбал, диаграмма жана башка материалдар.
3. Темага таандык, негизинен үйдө окууга арналган негизги текст.
-  4. Окуучуларды активдештирүүчү жана талаш-тартышка үйрөтүүчү суроолор жана тапшырмалар.
-  5. Сабак учурунда колдонулуучу таяныч терминдердин аныктамасы.
-  6. Өздөштүрүлгөн билимдерди тереңдетүү, кайталоо жана өзүн-өзү текшерүү үчүн берилген суроолор жана тапшырмалар.
-  7. Эсеп-кысап иштерин жана экономикалык ой жүгүртүүнү талап кылган, практика менен байланыштуу тапшырмалар жана көнүгүүлөр.
-  8. Изденүү жана чакан изилдөөлөр жүргүзүү үчүн окуучуларга башка-башка бериле турган өз алдынча иш тапшырмалары.
-  9. Өздөштүрүлгөн билимдерге таянган абалда логикалык пикирлөө же айлана-чөйрөдөгүлөр менен биргеликте чечилүүчү тапшырмалар.
-  10. Темадагы эсте сактоо үчүн керек болгон негизги ойлор жана пикирлер.
-  11. Элибизге мүнөздүү болгон чыгыш баалуулуктары, илимдин тарыхына таандык чыгармалардан үзүндүлөр, аларга тиешелүү суроолор жана тапшырмалар.
-  12. Экономикалык ойлоону өстүрүүгө, экономикалык маданиятты калыптандырууга жана дүйнө карашын кеңейтүүгө болжолдонгон кошумча маалыматтар.
-  13. Цитаталар
-  14. Экономикалык түшүнүктөрдү өз ара байланыштыруучу формулалар.
-  15. «Өз алдынча иш-арекет» рубрикасы астындагы кошумча материалдар.





Оқуу китебинде «Экономикалык билим негиздери» предметинин 9-класс курсу 30 сабакка бөлүп берилген. Ар бир тема боюнча материалдарды бир сабак учурунда жана үйдө үйрөнүү керек.

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

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

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

8-пункттагы тапшырмалар чакан изденүү жана изилдөө иретинде окуучуларга өз алдынча иштөө үчүн берүүгө арналган. Мында зарыл болгон учурда окуучу чондор менен биргеликте байланышта болуусу мүмкүн.

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

Окуучулардын көңүлү 4-пункттагы ачыкч терминдер менен 10-пунктта айтылган өзөк сүйлөмдөрүнө каратылышы керек.

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

Ар бир главанын аягында берилген кайталоо үчүн суроо жана тапшырмалардан өтүлгөндөрдү өз алдынча кайталоо жана аралык байкоо иштерине даярдануу максатында пайдалануу сунуш кылынат. Берилген тесттер болсо аралык байкоону иш жүзүнө ашыруу үчүн тексттерди даярдоодо үлгү болуп кызмат кылат.

Оқуу китебинен, ошондой эле «Өз алдынча иш-арекет» рубрикасы астындагы материалдар да орун алган. Бул материалдарды окуучулар сабактан тышкары убакыттарында үйрөнүүлөрү максатка ылайыктуу. Алар окуучуларды өз алдынча пикирлөөгө, изденүүгө, изилдөөгө үндөйт, өлкөбүздө аткарылып жаткан экономикалык реформалар жөнүндө маалымат берет. Алар менен иштөөдө, албетте, устаттардын жана ата-энелердин жардамы жана кеңештеринен пайдалануу керек.



Ишкердик иш-арекетин колдоп-кубаттоо боюнча иштер жогорку темптер менен улантылат.

Шавкат Мирзиёев



I глава. Ишкердик жана өндүрүш





1-ТЕМА

ИШКЕРДИК



? АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөгү адамдар ишкердүүлүктүн кайсы түрлөрү менен алектенишүүдө? Алардын кандай жалпылык жана өзүнө мүнөздүү сапаттары бар деп ойлойсуң?
2. Сен ишкер инсандардан кимдерди билесиң? Алар кандай иштер менен алектенишет? Алар кандай инсандар?

Ишкердик дегенде адамдардын пайда алуу максатында, тобокелчиликтин негизинде өзүнүн каражатын, мүлкүн, билимин жана мүмкүнчүлүктөрүн ишке салып, товар өндүрүү жана тейлөө иш-аракети түшүнүлөт. Ишкердикти иш билгилик же бизнес деп да айтышат. Мындай иш менен ийгиликтүү алектене ала турган инсандарды *ишкердик жөндөмү бар ишкер*, иш билги, же болбосо *бизнесмен* деп аташат.

! **Ишкердик** – адамдардын пайда алуу максатында, тобокелчиликтин негизинде өзүнүн каражатын, мүлкүн, билимин жана мүмкүнчүлүктөрүн ишке салып, товар өндүрүү жана тейлөө иш-аракети.

Ишкерлер – пайда алуу максатында өндүрүш ресурстарынан товар жана кызматтарды жаратуу үчүн тобокелчиликти өзүнө алган адамдар.

Ишкердик жөндөмү бар инсан:

- башталгыч мүлк менен акча каражаттарын таап, аны ишке түшүрө алуусу;
- эркин экономикалык иш-аракет жүргөзө алуусу;
- пайда алууга умтулуу жана тобокел кылуусу;
- эмгекти сүйүүчү, кайраттуу жана демилгечи болуусу;
- жоопкерчиликтен качпоо;
- мыйзамдарга баш ийген түрдө иш жүргүзүү;
- адал атаандашуунун тарапкери болуусу шарт.

Ишкердикти өнүктүрүүнүн эн маанилүү шарттарынан бири жеке менчикке негизделген эркин атаандашуу чөйрөсүн жаратуудан турат.

Ишкердик базар экономикасына мүнөздүү иш-аракет болуп эсептелет.





Базар экономикасы шарттарында адамдардын ишкердик жөндөмү–табигый, капитал жана эмгек факторлору менен бир катарда өндүрүштүн негизги факторуна айланат. Анткени, өндүрүштүн дал ушул ишкердик фактору калган үч факторду бириктирүү мүмкүнчүлүгүн түзөт. Ишкердик коом үчүн керек, анткени бул иш-аракеттин натыйжасында жаңы, кошумча иш орундары жаратылат. Ишкердик керектөөчүлөр үчүн гана эмес, ошондой эле мамлекет үчүн да керектүү жана пайдалуу иш-аракет болуп саналат. Мамлекет ишкердикке кеңири жол ачуу аркылуу калкты ишке жайгаштыруу, керектөө товарлары жана кызматтары менен камсыздоо милдетин, белгилүү бир мааниде, өзүнөн оолак кылат. Ошону менен бирге ишкердик иш-аракетинен алынган салыктардын эсебинен мамлекеттин казынасы байыт. Ошондуктан мамлекет ишкердикти ар тараптан колдоп-кубаттайт.



Баалуулуктар

Жаангер Амир Темурдун "Иш билги, жоомарт жана күчтүү, сөзүнө бек турган ишкер жана сергек инсан миңдеген жөндөмсүз, кайдыгер адамдардан жакшы" деген сөзүн түшүндүрүп бер.

Ишкердик *бизнес* – *идеядан* башталат. Бизнес идеянын канчалык туура тандалгандыгы – бизнестин ийгилигинин эң негизги жана баштапкы факторлорунан бири болуп саналат. Бирок бизнес – идеянын жалгыз өзү ийгиликтүү бизнес үчүн жетиштүү эмес. Ал үчүн анык эсеп-кысапка негизделген бизнес план түзүү керек. *Бизнес план* – бизнес идеяны ишке ашыруу максатында аткарылышы зарыл болгон, өз ара шайкеш келтирилген кыймыл-аракеттердин программасынан турган документ. Алсак, оюңа абдан сонун бизнес идея келип калды. Аны ишке ашыруу үчүн сага акча каражаты керек. Акча каражатын банктан алышың, же болбосо тааныштарыңды шериктеш кылып табышың мүмкүн. Алар акчасын «куру» сөзгө бере коюшпайт. Сен эми идеяңды кагазга жазып, эсеп-кысап жүргүзүп, чындыгында пайдалуу экендигин далилдешиң керек болот. Бир сөз менен айтканда, бизнес план түзүшүң, анын ийгиликтүү чыгышына, эң мурда, өзүң ишенишиң жана шериктештериңди да ишендиришиң керек. Бизнес план, биринчи кезекте, ишкердин өзү үчүн маанилүү.

Адатта, бизнес план:

- ишкананын кыскача мүнөздөмөсү;
- өндүрүлө турган товар же кызматтын мүнөздөмөсү;
- өндүрүштү уюштуруунун башкаруунун жолдору;
- өндүрүштүк каражаттар, киреше, пландаштырылган пайда жана аны бөлүштүрүү;
- өндүрүлө турган товар же кызмат базарынын анализи;
- акырында жыйынтыктоо сыяктуу маалыматтардан түзүлөт.





Бизнес план – бизнес-идеяны ишке ашыруу максатында аткарылышы зарыл болгон, өз ара шайкеш келтирилген кыймыл-аракеттердин программасынан турган документ.

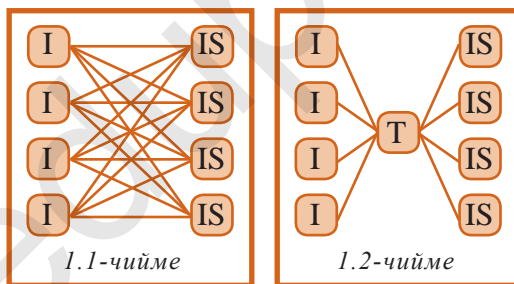
Алардын кээ бирлери менен таанышып чыгабыз.

Өндүрүш иш-аракетине негизделген ишкердикте өндүрүштүн табигый, капиталдык жана эмгек факторлору чогуу катышат. Ишкер өндүрүш каражаттарын – жер, имарат, аспап-жабдуулар, станок, чийки заттарды сатып алат, жумушчуларды жалдайт. Түрдүү товарларды өндүрөт жана керектөөчүлөргө сатат. Адатта, ишкердиктин мындай түрү менен бакубат, бизнесте өзүнүн ордуна ээ, алысты ойлогон ишкерлер гана алектенишет.

Ишкердиктин коммерция түрү менен алектенгендер товарларды сатып алышат, кийин болсо чекене баада керектөөчүлөргө сатышат. Албетте, мындай учурда товардын чекене баасы, анын мурда сатып алынган баасынан жогору болот. Баалардын ортосундагы айырма ишкердиктин пайдасы иретинде ишкер тарабынан өздөштүрүлөт.



Коммерция — товарды кандайдыр баада сатып алып, кийин башкага өз пайдасын көздөп кымбатыраак баада сатуудан турган ишмердик иш-аракет.



Ишкердиктин коммерциялык түрү экономикада эң негизги орунда турат. Коммерсанттар өндүрүүчүлөр жана керектөөчүлөр ортосундагы байланыштарды жеңилдетет, соода-сатык мамилелерди тездетет. Өндүрүүчүлөр жана керектөөчүлөр ортосундагы 1.1-чиймеде коммерсанттарсыз, 1.2-чиймеде болсо коммерсанттардын жардамына байланышкан схемасы муну анык көрсөтүп турат. Чиймелерде өндүрүүчү жана керектөөчүлөрдүн саны төртөө гана болгон абал сүрөттөлгөн. Эми алардын саны ондон, жүздөн да көп болгон абалды элестетип көргүлө!

Финансылык ишкердик бул түрү коммерцияга окшоп кетет. Мында товардын ордуна акча жана кымбат баалуу кагаздардын алды-саттысы жүргүзүлөт. Акча каражаттары карызга берилет. Чет өлкөлөрдүн валюталары, акциялары





жана башка кымбат баалуу кагаздары сатып алынат жана сатылат. Финансылык ишкердикте карыз берилгенде пайыз (процент) көрүнүшүндө, ал эми кымбат баалуу кагаздардын алды-сатты процессинде болсо алардын сатып алуу жана сатуу бааларынын ортосундагы айырма көрүнүшүндөгү пайда алынат.



Финансылык ишкердик — акча жана кымбат баалуу кагаздардын алды-саттысы менен байланышкан ишмердик.

Ишкердиктин камсыздандыруу түрү бүгүнкү күндө кеңири таралган. Ишмердиктин бул түрү менен өтө бакубат ишкерлер алектене алышат, анткени ал абдан чоң баштапкы акча каражатын талап кылат. Мында ишкер белгилүү бир акынын (взностан) эсебинен күтүүсүздөн болгон түрдүүчө жагдайларда көрүлгөн зыяндын ордун каптоого кепилдик берген жак иретинде иш жүргүзөт. Учурда камсыздандыруунун кредиттик камсыздандыруу, мүлктүк, өмүрдү, медициналык камсыздандыруу сыяктуу формалары бар. Камсыздандыруунун мындай түрлөрүндө үзгүлтүксүз төлөп барылган камсыздандыруу төлөмдөрүнүн эсебинен күтүүсүздөн кандайдыр кырсык болсо, зыяндын, же болбосо жоготуулардын орду капталат.



Камсыздандыруу – ар түрдүү күтүлбөгөн жагдайлардын натыйжасында пайда боло турган финансылык маселелерден коргоого багытталган ишмердик.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкердик дегенде эмнени түшүнөсүң?
2. Ишмердикке жөндөмү бар инсанды сүрөттөп бер.
3. Учурда ишкерлер санынын көбөйүү себеби эмнеде деп ойлойсуң?
4. Ишкердик ар дайым эле пайда алып келе береби?
5. Ишкердик иш-арекеттерин түрлөрүн санап бер.
6. Коммерциялык жана финансылык ишкердиктин кандай окшош жана айырмалуу жактары бар?
7. Камсыздандыруу эмне жана анын турмуштагы орду кандай?
8. Ишкердик иш-арекетин кайсы түрүн коомубуз үчүн маанилүү деп эсептейсиң?
9. Ишкердик иш-арекетинен мамлекет, ишкердин өзү жана керектөөчүлөр кандай пайда көрүшүн санап өт.



Муну эсте сакта!

- Ишкердик жөндөмү пайда алууга багытталган болуп, ал тобокелчиликти талап кылат.





2-ТЕМА

ФИРМА ЖАНА АНЫН ТҮРЛӨРҮ



? АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдө көрсөтүлгөн ишкердик аракеттеринин кайсынысын уюштуруу кыйыныраак? Эмне себептен?
2. Алардын кайсыларын бир адам өзү гана уюштура алат жана жүргүзүү анчалык кыйынга турбайт?
3. Кайсынысы шериктештик менен биргеликте уюштурулганы макул?
4. Сүрөттөрдөгү ишканаларды жүргүзүү үчүн кандай уюштуруучулук иштерди жүзөгө ашыруу зарыл, деп ойлойсуң?

Белгилүү болгондой, товар өндүрүү жана кызмат көрсөтүү процесси ишканаларда жүрөт. Мамлекеттик менчиктин негизинде түзүлгөн ишканаларга мамлекеттик ишканалар, жеке менчиктин негизинде түзүлгөн ишканаларга болсо *менчик ишканалар* дейилет. Ошондой эле мамлекеттик жана жеке менчикке негизделген *аралаш түрдөгү ишканалар* да болушу мүмкүн.





Ишкердик менен алектенген ишкана *фирма* деп аталат. Фирма пайда алуу үчүн ар түрдүү товар жана кызматтарды өндүрөт. Фирмалар көбүнесе жеке менчиктин негизинде түзүлөт. Фирмалар (ишканалар) кандай мүлктүн негизинде түзүлүшү, ким тарабынан кандайча башкарылышы, алган пайдасы кандайча бөлүштүрүлүшү жана анын ишмердигинин натыйжасына ким жана кандайча жооп беришине карай түрдүүчө формада болушу мүмкүн.

Жеке тартиптеги фирманын мүлк ээси жеке адам болуп, фирма анын мүлкү менен акча каражаттарынын негизинде түзүлөт жана түздөн-түз ошол адам тарабынан башкарылат. Фирманын ишмердигинен алынган пайда да, зыян да фирманын ээсине гана таандык. Фирманын ээси анын иш-аракети натыйжасына толук жооптуу болот.



Ишкана – товар өндүрүү жана тейлөө кызматын ишке ашырган чарбалык уюм.

Фирма – ишкердик жүргүзүлгөн ишкана.

Менчик фирма – жеке адам мүлкү негизинде түзүлгөн жана башкарыла турган фирма.



**Абу Райхан
Мухаммад ибн
Ахмед
аль-Беруний
(973 – 1048)**

Улуу ойчул даанышман Абу Райхан Берунийдин көптөгөн чыгармаларында анын экономика боюнча көз караштары чагылдырылган. Ал экономикалык иш-аракет, куруу-чулук, жаратуучулук негизинде адамдын муктаждыгын камсыздоого болгон умгулуусу жатат деп эсептеген. Ал өзүнүн чыгармаларында физиологиялык эмгек менен бир убакытта акыл эмгеги да маанилүү экенин белгилейт. Ал өзүнүн иш акы эмгегинин оорлугуна жана өнүмдүүлүгүнө байланыштуу экенин белгилеп өтөт. Окумуштуунун чыгармаларында эмгекти бөлүштүрүүгө байланыштуу ой-пикирлер да орун алган. Окумуштуу ошол эле мезгилде экономика тармагындагы инсан факторунун мааниси жөнүндө пикирлерин билдирген.

Эки же андан ашык адамдардын мүлкүнүн негизинде, чогуу ишмердик жүргүзүү максатында түзүлгөн фирма – *кооператив* деп аталат. Ал аны түзгөн мүчөлөрүнүн кызыкчылыгына кызмат кылат. Кооперативде мүчөлөрдүн эмгектениши милдеттүү болуп, ишмердиктин натыйжасында алынган пайда өз ара келишим боюнча бөлүштүрүлөт. Ошону менен бирге анын мүчөлөрү кооперативдин милдеттенмелерине толук жоопкер болушат. Бул эгерде кооперативдин иши жүрбөй, карызга батса, карызды мүчөлөр





кооперативди түзүү үчүн койгон мүлкү жана акча каражаттары эсебинен, ал да жетпесе, анда өздөрүнүн мүлктөрү эсебинен төлөөгө тийиш. Ага мисал иретинде айылдардагы *фермердик чарбаларды* алсак болот.



Кооператив – чогуу ишмердик жүргүзүү максатында эки жана андан ашык адамдардын мүлкүнүн негизинде түзүлгөн жана иштин натыйжасына мүчөлөр чогуу жооп берген фирма.

Белгилүү болгондой, ишкердикти кең көлөмдө уюштуруу үчүн чоң санда баштапкы капитал талап кылынат. Ал үчүн бир топ жеке адамдар, же ишканалар шериктештикте иш жүргүзүп, мүлктөрүн бириктирүүгө туура келет. Ушундай максатта *шериктештик фирмасы* түзүлөт. Шериктештиктин негизинде түзүлгөн фирманын уюштуруучулары *түзүүчүлөр* деп аталат. Түзүүчүлөр фирманын баштапкы капиталына – *уставдык фондго* өздөрүнүн акча каражаттары жана мүлктөрү менен үлүш кошушат. Түзүүчүлөр фирманын ээлери эсептелип, фирманын ишинде жана аны башкарууда түздөн-түз катышпастыгы да мүмкүн. Мындай ишмердиктин натыйжасында алынган пайда да, көрүлгөн зыян да түзүүчүлөрдүн ортосундагы келишимде көздө тутулган, келишилген эрежелердин негизинде бөлүштүрүлөт.

Шериктештиктин негизинде түзүлгөн фирмалар иштин натыйжасында көрүлгөн зыяндын орду түзүүчүлөр тарабынан кандайча капталышына карай түрдүүчө аталат. Эгерде түзүүчүлөр көрүлгөн зыянды фирманы түзүүдө кошкон үлүшүнүн көлөмүндө гана капташа, анда мындай фирма – *жоопкерчилиги чектелген шериктештик фирмасы* деп аталат. «Ltd» мүчөсү англисче «limited» (чектелген) сөзүнүн кыскартырылганы болуп, адатта, жоопкерчилиги чектелген фирманын аталышына кошуп айтылат. *Жоопкерчилиги чектелбеген шерикчилик* фирмасынын түзүүчүлөрү болсо, көрүлгөн зыянды толук өлчөмдө чогуу төлөшөт. А түгүл зарылчылык пайда болсо, өздөрүнүн жеке мүлктөрүн сатып болсо да, фирманын зыянын капташат.

Ишкердик менен фирма ачпастан да алектенүүгө болот. Ал үчүн акимчиликтен «Жеке тартиптеги ишкер» деген статусту алуу жана иштин натыйжасы боюнча белгиленген тартипте салык төлөп туруу жетиштүү.



Шериктештик фирмасы – эки же андан ашык жактардын (адам же ишканалардын) акча каражаттары же мүлкү негизинде түзүлгөн жана белгилүү бир келишимдин шарттары негизинде ээлик кылынган, башкарылган жана ишинин натыйжасына жооп берген фирма.

Фирманын уставдык фонду — фирманын ишин жүргүзүү үчүн анын түзүүчүлөрү тарабынан кошулган үлүш – мүлк жана акча каражаттары.





Мамлекеттин экономикасында башка түрдөгү фирмалар да болушу мүмкүн. Экономикалык шарттардан көз каранды түрдө алардын түрлөрү өркүндөп, экономикага ыңгайлашып барат.

Өзбекстан Республикасынын Мамлекеттик статистика комитетинин маалыматтары боюнча мамлекетибизде 2019-жылы 1-январь абалы боюнча иш алып бара жаткан ишкана жана уюмдар саны 323 миңди түзөт. Алардан 72,4 миң жеке тартиптеги ишкана, 15,5 миң үй-бүлөлүк ишкана, 170,2 миң жоопкерчилиги чектелген фирмалар жана 64,9 миң башка ишкана жана уюмдар.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Фирмалар кандай касиеттери боюнча түрлөргө бөлүнөт?
2. Фирманын түрлөрүнө жашаган жериңде иштеп жаткан фирмалардан мисал келтир.
3. Фирманын ар бир түрүнүн артыкчылык жана кемчилик жактарын айт.
4. Кооператив менен шериктештик фирмасынын кандай окшош жана айырмалуу жактары бар?
5. Мамлекеттик ишканалар менен менчик фирмалар бири-биринен эмнеси менен айырмаланат?
6. Жоопкерчилиги чектелген жана чектелбеген фирмалардын ортосундагы айырманы айт.



Тапшырма

Фирма жөнүндө суроолор	Жеке тартиптеги фирма	Кооператив	Шериктештик фирмасы
а) фирмага ким ээлик кылат?			
б) мүлкү кандай калыптанат?			
в) кантип башкарылат?			
г) пайдасы кандайча бөлүштүрүлөт?			
д) иштин натыйжасы боюнча өзүнө кандай жоопкерчиликти алат?			

1. Жадыбалды дептерине көчүрүп, анын биринчи мамычасындагы суроолорго жооптор негизинде жадыбалдын бош турган бөлүктөрүн толтур.
2. а) дүкөн; б) чакан наабайкана; в) чоң кант цехи; г) чоң ун заводун курмакчы болсоң, фирманын кайсы түрүн тандаган болор эле?





3-ТЕМА

АКЦИОНЕРДИК КООМ



1



2



3



4

? АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

- 1-сүрөттө акциялар чагылдырылган. Алар кандай кагаз? Билгендеринди классташтарың менен пикирлеш.
- 2-сүрөттөгү фонд индекстери жөнүндө телевидение аркылуу берилген маалыматтарды эстей аласыңбы? Алардын кайсы бирин билесиң жана ал жөнүндө эмнелерди айта аласың?
- 3-сүрөттөгү ишкана, 4-сүрөттөгү банкка тийиштүү болгон ири компания ишкердик жолун баштап жана башкарууда кандай кыйынчылыктарга дуушар болушу мүмкүн деп ойлойсуң?

Жоопкерчилиги чектелген фирмалар ири ишканалар көлөмүндө – *акционердик коом* көрүнүшүндө түзүлөт. Акционердик коом баштапкы уставдык фонддун көлөмүнө барабар санда өзүнүн *акцияларын* чыгарат жана сатат. Бул акцияны сатып алган ар бир адам коомдун акционерине айланат. Коом акционерге ар жылы пайдасынан сатып алган акциясына жараша акы – *дивиденд* төлөйт. Акционердик коомду чет өлкөлөрдө акционердик компания, же корпорация деп да аташат. Эгерде акционердик коомдун акциясы каалагандай адамга сатылса, мындай коом – ачык типтеги *акционердик коом* деп, эгерде мурдатан белгиленген адамдар тобуна (мисалы, коомдун түзүүчүлөрүнө, же кызматчыларына) сатылса – жабык типтеги акционердик коом деп аталат.





Биринчи акционердик коому XVI кылымда Нидерландияда түзүлгөн «Ost-Ind» компаниясы болуп, ал Индия менен Европа арасында соода-сатык иштерин алып барган.

Акционер сатып алган акцияларынын санына карай, коомду башкарууда добуш берүү жолу менен катышышы мүмкүн. Ал канча акция сатып алган болсо, акционердик коомдун жалпы чогулушунда ошончо добушка ээ болуп, тигил же бул чечимди кабыл алууда, коомдун жетекчилерин шайлоодо өздөрүнүн добуштары менен таасир көрсөтүшү мүмкүн. Ошол себептүү акционерде акция канчалык көп болсо, ал ишкананы башкарууда ошончо көп таасирин тийгизе алат. Эгерде акционер акциялардын жарымынан көбүн, б. а. акциялардын көзөмөл пакетин сатып алса, ал ишкананын жеке кожоюнуна айланат. Анткени акционерлердин жалпы чогулушунда чечим кабыл алууда анын пикири – добушу чечүүчү роль ойнойт.



Акционердик коом – уставдык фонддун акцияларын сатуу жолу менен калыптанган, жоопкерчилиги чектелген ири фирма.

Акция – фирманын уставдык фондуна үлүш кошкондугун далилдеген жана ээсине фирманын пайдасынан белгилүү киреше алуу укугун берген документ – баалуу кагаз.

Ачык типтеги акционердик коом – акциялары каалагандай адамга сатылган коом.

Жабык типтеги акционердик коом – акциялары мурдатан белгиленген адамдарга (коомдун түзүүчүлөрүнө, же кызматчыларына) гана сатылган коом.

Акциялар эки түрдүү – жөнөкөй жана артыкчылыктуу болот. *Жөнөкөй акциялар* алардан келген киреше – дивидендге кепилдик бербейт. Артыкчылыктуу акциялар болсо алардан келген киреше ар жылкы *дивиденди* акция баасынын белгилүү пайызы көлөмүндө кепилдейт. *Артыкчылыктуу* акциянын ээси акционердик коомду башкарууда катыша албайт, анткени ал акционерлердин жалпы чогулушунда добушка ээ болбойт. Коомдун ишине таандык маанилүү маселелерди жалпы чогулушта шайланган директорлор кеңеши чечет. Ал жалданган менежерлер тарабынан башкарылат.

Акция – баалуу кагаз, анын бетине баасы – номиналдуу наркы жазып коюлган болот. Акцияны акционер башка адамга сатышы, же болбосо белек кылышы мүмкүн. Адатта, акциялар фонд биржаларында сатылат жана сатып алынат. Акциядан анын ээсине келген киреше – дивиденддин көп же аздыгына карай, акциянын фонд биржасындагы базардык баасы – *акциянын курсу* өзгөрүп турат. Мисалы, акциянын номиналдуу наркы 1000 сум болсо, ал 1200 же 900 сумга сатылышы мүмкүн. Мындай учурда акциянын курсу





жогорулагандыгы же төмөндөгөндүгү жөнүндө сөз болот. Акциянын курсун өзгөрүшү анын базардык баасынын номиналдуу наркына салыштырмалуу пайыз саны менен аныкталат. Жогорудагы мисалда, биринчи учурда акциянын курсу 120% ды, экинчисинде болсо 90% ды түзгөндүгүн көрүүгө болот.



Акциянын номиналдуу наркы — акциянын бетине жазылган баа.

Акциянын курсу — акциянын базардагы баасы.

Дивиденд — акция ээсинин фирманын пайдасынан алган үлүшү.



Көнүгүү

Абдуллаев – акционердик коомдун 16 жөнөкөй акциясынын ээси. Жылдын жыйынтыгы боюнча коом 2 000 000 сум пайда алды жана анын баарын дивиденд иретинде бөлүштүрмөкчү. Эгерде коомдун бардыгы болуп 2000 даана жөнөкөй акция сатканы белгилүү болсо, Абдуллаев акциялардан канча дивиденд алат?



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Акционердик коомду толук сүрөттөп бер.
2. Ачык жана жабык типтеги акционердик коомдордун бири-биринен айырмасы эмнеде?
3. Жөнөкөй жана артыкчылыктуу акциялардын артыкчылык жана кемчилик жактарын айт.
4. Акционердик коомдун жоопкерчилиги чектелген шериктештик фирмасынан кандай артыкчылыктары жана кемчиликтери бар?
5. Аймагыңардагы кандай акционердик коомдорду билесиң?
6. Акционердик коомдун акцияларын мамлекет, же чет өлкөнүн фирмасы сатып алышы мүмкүнбү?
7. Акционер коомду башкарууда кандай таасир көрсөтүшү мүмкүн?
8. Акционердик коомдун ири пайда алышынан кимге көбүрөөк пайдалуу: жөнөкөй акциянын ээсинеби, же артыкчылыктуу акциянын ээсинеби?
9. Акционердик коомдун банкрот болушунан ким көп зыян тартат: жөнөкөй акциянын ээсиби, же артыкчылыктуу акциянын ээсиби?





Тапшырма

«Зиё» акционердик коому

Уставдык фонду	– 40 000 000 000 сум.
Акциялардын түрү	– жөнөкөй.
Акциялардын номиналдуу наркы	– 10 000 сум.
Акциялардын саны	– 40 000 даана.
Акционерлер:	
– Диларам Хайдарова	– 10 % акциянын ээси;
– Дилшат Хайдаров	– 20 % акциянын ээси;
– Батыр Хайдаров	– 35 % акциянын ээси;
– башкалар (20 адам)	– 35 % акциянын ээси.
Бир жылдык накта пайда	– 5 000 000 000 сум.

«Зиё» акционердик коому акционерлери жылдык накта пайданы бөлүштүрүү маселесин талкуулашып жатат. Диларамдын сунушу боюнча пайданын баарын дивиденд иретинде бөлүштүрүү керек. Дилшат да бул сунушка кошулду. Батыр болсо пайданын жарымын өндүрүштү кеңитүүгө сарптап, жарымын акционерлердин ортосунда бөлүштүрүүнү сунуш кылды.

1. Сенин оюңча, кимдин сунушу көбүрөөк маанилүү деп ойлойсуң? Эмне үчүн?
2. Пайданын бардыгы бөлүштүрүлсө, коомдун негизги акционерлеринин ар бири канчадан дивиденд алат?
3. Ар бир акция канчадан дивиденд көрүнүшүндөгү киреше алып келет?
4. Ишкана акцияларынын базардык баасы жөнүндө эмне дей аласың?



Муну эсте сакта!

- Акционердик коом – уставдык фонддун акцияларын сатуудан калыптанган, жоопкерчилиги чектелген ири фирма болуп, ал ачык же жабык типте түзүлөт.
- Акционердик коомдун акция ээси акционерге өз пайдасынан дивиденд төлөйт.
- Акциялар фонд биржасында эркин сатылуусу мүмкүн.
- Жөнөкөй акциялар боюнча дивиденд акционердик коом пайда көргөн мезгилде төлөнүшү мүмкүн.



ӨЗ АЛДЫНЧА ИШ-АРАКЕТ

ФОНД БАЗАРЫ ИНДЕКСТЕРИ

Фонд базары (аңгл. «*stock market*») – бул финансылык базардын баалуу кагаздар сатыла турган түрү болуп, мындай баалуу кагаздардын эң көп таркалганы акциялар болот.

Фонд базарынын эң негизги институттары – фонд биржалары.

Жалпы кабар каражаттарынан «Нью-Йорк фонд биржасында индекс терескин көтөрүлдү», же терескерисинче, «*түштү*» деген кабарларды укканбыз. Мында көбүнчө Dou-Jons, Nikkey, Daks, Xang Seng сыяктуу индекс терердин аттары тилге алынат. Бул индекс тер эмнени билдирет?

Биринчи индексти америкалык Эдвард Жонс жана Чарлз Доу ойлоп табышкан. Алар Нью-Йорк фонд биржасында АКШ нын эң ири 12 ишканасынын акцияларынын бааларынын орто арифметикалык маанисинен индекс эсептеп чыгарышкан жана муну Доу Жонс (Dou Jones) индекси деп аташкан. Ошондон бери бул индексти эсептөө эрежеси бир кыйла өзгөрдү жана өркүндөдү. Азыркы учурда бул индекске эң белгилүү Coca-Cola, IBM, Intel, General Motors сыяктуу компаниялар кирет.

Экономикалык абалды талдоо үчүн биржа индекси көрсөткүчүнүн өзү эмес анын өзгөрүүсү маанилүү.

Мисалы, биржа индекси өсүп жаткан болсо, демек, бул индекске байланыштуу ишканалардын акциялары кымбаттайт, б.а. экономиканын ушул тармагында өсүп бараткан болот. Эгерде терескерисинче, индекс төмөндөсө, бул тармакта да төмөндөө болгонун көрөбүз. Ушундай индекс тер бар, алар экономиканын белгилүү тармагын гана эмес, бүт мамлекеттин экономикалык абалын сүрөттөп турат. Мисалы, S&P 500 индексине АКШ нын эң ири 500 компаниялары кирет жана алар экономиканын бардык тармактарын курчап алган. Демек, бул индекстин өзгөрүүсү бүт АКШ нын экономикасындагы өзгөрүштөрдү өзүндө чагылдырат.



СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Интернеттен: 1. Белгилүү компаниянын акцияларын азыркы баасын жана анын күндүк өзгөрүүсүн аныкта.

2. Жогоруда аттары айтылган индекс терердин азыркы баасын жана анын бир күндүк өзгөрүүсүн аныкта.

3. Ташкент Республикалык фонд биржасында белгилүү ишкананын акцияларынын азыркы баасын жана анын күндүк өзгөрүүсүн аныкта.





4-ТЕМА

ФИРМАНЫ ТҮЗҮҮ

Жеке тартиптеги
ишкердик

Жоопкерчилиги
чектелген
фирма

Акционердик
коом

Жеке
фирма



Кооператив

Жоопкерчилиги
чектелбеген
фирма

? АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. «Фирманын бар экендиги жана иштеп жаткандыгы, сөзсүз, белгилүү документтерде көрсөтүлүшү шарт» деген жыйынтыкка өз пикиринди билдир.
2. Тескерисинче, кандай туура эмес натыйжалар болуусу мүмкүн?
3. Сениңче, жогорудагы фирмалардын кайсы бирин түзүү, документтерин расмийлештирүү татаалыраак? Кайсыларыныкы, тескерисинче, оңойураак?

Фирма ачуу үчүн төмөнкү иштерди аткаруу зарыл болот. Эң мурда, фирманы ачуу менен байланыштуу документтерди – фирманын уставы менен түзүү келишимин даярдоо зарыл. Фирманын уставында анын аталышы, дареги, аны ачуудан көздөлгөн максат, фирманын кандай иш-аракет түрлөрү менен алектениши, фирма кимдер – кайсы түзүүчүлөр тарабынан уюштурулуп





жаткандыгы, анын формасы, ишти жүргүзүү үчүн канча санда баштапкы акча каражаты – уставдык фонд коюлуп жаткандыгы, түзүүчүлөрдүн уставдык фондго кошкон үлүшү, фирма мүлкүнүн курамы жана аны түзүүнүн тартиби сыяктуу маалыматтар чагылдырылууга тийиш. Уставда көздө тутулган ар бир пункт ишкердик жөнүндөгү аракеттеги мыйзамдардын чегинде болушу зарыл. Устав, адатта, ишкердиктин ушул фирмага тиешелүү жол-жоруктары менен мыйзам-эрежелери жыйнагынан турган болуп, келечекте фирма ага баш ийген түрдө ишин улантууга тийиш.



Фирманын уставы — фирманын тышкы жана ички иш-аракетин жөнгө салуучу укуктук күчкө ээ болгон нормативдик документ.

Түзүү келишими фирманы түзүүчүлөр эки же андан көп жактар болгондо түзүлөт. Келишимде фирманы түзүү, ишмердик жүргүзүү, фирманы башкаруу принциптери менен механизмдери, уставдык фонддун курамы жана ага кошулган үлүштөр, пайданын түзүүчүлөрдүн ортосунда бөлүштүрүү эрежелери, анын ички башкаруу структуралары, статусун өзгөртүү жана аны жоюу менен байланыштуу жол-жоболор жана өз ара келишимдер чагылдырылган болууга тийиш.



Фирманы түзүү келишими – фирманы түзүүчүлөрдүн ортосунда өз ара ишмердик жүргүзүү боюнча түзүлгөн келишим документи.

Фирманын өз аты, мөөрү, белгилери болуп, алар фирманы мамлекеттик тизмеден өткөрөт жана фирмага экономикалык иш жүргүзүү катышуучусу катарында *юрдикалык жак* статусу берилет. Фирманын аты жазылган тегерек жана бурчтуу мөөрлөрү, иш кагаздарын даярдатып, толук мааниде өзүнүн иштерин иш жүзүнө ашырууга киришет. Фирманын акча менен байланыштуу бардык иштери банк аркылуу аткарылат. Президенттин указына ылайык ишкерлерге кызмат көрсөтүү боюнча «бирдиктүү терезе» борборлору 2018-жылы 1-январдан баштап Мамлекеттик кызматтар борборуна айландырылды.

Фирмаларды тизмеден өткөрүү боюнча кызматтар да ушул борбор аркылуу иш жүзүнө ашырыла баштады.

2017-жылы 1-апрелден баштап жеке интерактивдүү мамлекет кызматтары порталы (my.gov.uz) аркылуу ишкердик субъекттери онлайн жолу менен тизмеге алуу кызматы жолго коюлду. Бул кызмат жардамында ишкерлерди эсепке алуу убакыты 30 минута деп белгиленди.

Фирманын аталышы, эмблемасы, же товар белгилери анын тааныткыч





белгилери саналат. Аларды тандоодо фирманын өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүктөрүн эсепке алуу зарыл. Фирманын эмблемасы, же товар белгиси анын продукциялары башка фирмалардын продукцияларынан өзгөчөлөнүп турушу үчүн кызмат кылат. Бул белги керектөөчүлөр үчүн да жеңилдик жаратат. Алар товарга карай, реклама жана жарыялардан тигил же бул фирманын продукцияларын товар белгилери боюнча бат эле билип алышат. Ошондой эле фирма өзүнүн аталышы менен товар белгисин да белгиленген тартипте тиешелүү мекемелерден каттоодон өткөрүүгө тийиш. Анткени башка фирмалардын аты менен аталууга, товар белгилеринен пайдаланууга дүйнө боюнча тыюу салынган.

Фирма ача турган киши Мамлекеттик статистика комитетинин расмий сайтына кирип, өзү тандаган фирма атын тизмеге киритүүсү мүмкүн.

Өзбекстанда ишкердик иш-арекети менен алектенүүнүн укуктук негиздери Өзбекстан Республикасынын Конституциясында белгилеп коюлган.

Конституциябыздын 53-беренесинде «Мамлекет керектөөчүлөрүнүн укуктук үстөмдүгүн эсепке алып экономикалык иш-арекеттери, ишкердик жана эмгек кылуу эркиндиги, бардык мүлк формаларынын тең укуктуулугу жана укуктук жактан барабар коргоого алуу кепили» деп көрсөтүлгөн.

Мамлекетибизде ишкерликти жакшыртуу, ишкерлерге мындан ары көбүрөөк шарт жаратуу, чакан бизнес жана менчик ишкерликти колдоо максатында өлкөбүздө кеңири реформалар ишке ашырылды. Кийинки жылдарда бул иш боюнча бир нече мыйзамдар Президенттибиздин ондогон указ жана токтомдору кабыл алынды. Булар да ишкерликти өнүктүрүү үчүн укуктук негиз болуп кызмат кылат.



БИЛЕСИҢБИ?

Республикабызда эсепке алынган ишканалар жана ишкерлер саны 2019-жылы 1-январь абалына карата, дээрлик 323,5 миңге жетти. Бул өткөн жылга караганда 38 миңге (13,3% га) көп.

Ошондой эле мамлекетибиздеги чет эл капиталы катышуусу менен түзүлгөн ишканалар саны бир жылда 39,3 пайызга көбөйгөн жана 7,8 миңге жеткен. Мында эң көп ишканалар Россия, Кытай, Түркия, Түштүк Корея жана Казакстан мамлекеттеринин капиталы катышуусунда түзүлгөн.





Тапшырма

ФИРМА АЧАБЫЗ

1. Кандайдыр жаңы бизнес идея ойлоп тап. Анын негизинде фирма түрлөрүнөн бирин тандап, жеке өзүң же досторуң менен биргеликте шарттуу фирма түз.
2. Фирмага ылайык ат кой.
3. Фирма уставын түз. Уставда фирманы ачуудан көздөлгөн максат, уюштуруу-укуктук формасы, түзүүчүлөрдүн кандай иш кылышы, устав фондунун суммасы, жайлашкан дареги сыяктуу маалыматтарды келтир.
4. Фирма уюштуруучулары ортосунда түзүү келишими түзгүлө жана кол койгула. Бул үчүн алгачким эмне иш кылышы, фирманы ким башкарышы устав фондунун суммасы жана ага ким канча үлүш кошуусу, пайданын кандай бөлүштүрүлүшү сыяктуу маселелерде өз ара пикир алмаш жана келишимде көрсөт.
5. Фирманын товар белгисин сыз жана түшүндүр.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Фирма ачуунун тартибин түшүндүрүп бер.
2. Фирмага устав эмне үчүн керек жана уставда эмнелер чагылдырылат?
3. Фирма уставда көрсөтүлбөгөн ишмердик менен алектениши мүмкүнбү?
4. Фирманы түзүү келишими кандай абалдарда түзүлөт жана ал өзүндө эмнелерди камтыйт?
5. Фирма кай жерде мамлекеттик каттоодон өткөрүлөт?
6. Фирмага товар белгиси эмне үчүн керек?
7. Эмне үчүн фирмага бири-биринин тааныткыч белгилеринен пайдаланууга уруксат берилбейт?



Муну эсте сакта!

- Фирма ачуу үчүн, эң биринчи, фирманын түрү жана атын тандоо зарыл.
- Фирманын уставында анын ишмердүүлүк түрү, фирма ачуудан максат, анын дареги, эмблемасы жана устав фонду жөнүндө маалыматтар келтирилет.
- Фирманын түзү келишими иш жүргүзүчүлөрдүн өз ара мамилелерине айкындык киргизет.





5-ТЕМА

ФИРМАНЫН АКЧА КАРАЖАТТАРЫ



? АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы сүрөттө фирманын акча каражаттарынын чагылдырылган. Ага кунт коюу менен байкоо жүргүз жана түшүндүрүп бер.
2. Фирманын акча каражаттарынын айланыш баскычтарынан ар биринде кандай көрүнүш болушун иликте жана өзүңдүн пикиринди билдир.

Белгилүү болгондой, ар кандай фирма үчүн экономикалык ишмердикти ишке ашырууда каражат зарыл болот. Адатта, фирманын каражаттары фирма ээлеринин акча каражаттарынан куралат.

Фирманын каражаттары иштетилишине, эмнелердин сатып алынышына карай эки түргө бөлүнөт. Үйлөр менен имараттарды, аспап-инструменттерди сатып алууга сарпталган каражаттар *негизги каражаттар* (негизги капитал) деп аталат. Негизги каражат – өндүрүштө узак жыл бою жана көп иштетилген негизги өндүрүштүк каражаттарды сатып алууга багытталган каражат. Чийки зат, отун, энергия, ар түрдүү материалдарды сатып алууга жана жумушчу күчүн жалдоого сарпталган каражаттарга *жүгүртүү каражаттары* (жүгүртүү капиталы) дейилет. Жүгүртүү каражаттары өндүрүштө иштетилүүчү ресурстарды сатып алууга багытталган каражаттар эсептелет. Фирма өзүнүн жүгүртүү каражаттарына ресурстар базарынан чийки зат, түрдүү материалдар сатып алат жана жумушчу күчүн жалдайт. Муну менен фирманын жүгүртүү каражаты акча көрүнүшүндөгү формадан материалдык көрүнүштөгү формага өтөт. Бул ресурстардан фирмада товарлар өндүрүлөт. Алар сатылганда, кайра акча көрүнүшүндөгү каражатка айланып, фирмага кайтат.





Ушундай тартипте фирманын жүгүртүү каражаттары экономикалык ишмердик натыйжасында айланып турат. Бул каражаттар *жүгүртүү каражаттары* деп аталат. Фирманын жүгүртүү каражаттарына мисал кылып фермердин үрөн, минералдуу жер семирткич, күйүүчү зат жана майлоочу продукцияларын келтирүү мүмкүн.



Негизги каражат — өндүрүштө узак жыл бою жана көп иштетилген негизги өндүрүштүк каражаттарды сатып алууга багытталган каражат.

Жүгүртүү каражаты — чийки зат, ар түрдүү материалдарды сатып алууга жана жумушчу күчүн жалдоого сарпталган каражат.

Негизги каражаттар да «айланат». Алардын айлануу доору негизги өндүрүштүк каражаттардын канча убакыт иштетилишинен, эксплуатация мөөнөтүнөн көз каранды. Адатта, үй менен имараттардын пайдалануу мөөнөтү 20 жыл, аспап-инструменттердики болсо 5 – 7 жыл белгиленет. Жыл сайын баштапкы баасынын белгилүү бир бөлүгү жаратылган продукттун баасына өтүп, арзандап отурат. Жабдуулардын арзандаган наркы продукт сатылгандан кийин фирмага акча көрүнүшүндө кайтып келет. Бул акча амортизациялык ажыратма деп аталат. Адатта, жылдык *амортизациялык ажыратма* имарат же станоктун баасына алардын эксплуатациялык мөөнөтүнө бөлүп табылат.

$$A = \frac{p}{n}$$

A – жылдык амортизациялык ажыратма;
 p – негизги өндүрүш каражатынын баасы;
 n – пайдалануу мөөнөтү.



Амортизациялык ажыратма — негизги өндүрүш каражаттарынын эскириши натыйжасында алардын баасынын өндүрүлгөн продукциянын баасына өткөн бөлүгү.

Мисалы, имараттын баасы 160 млн сум болуп, андан пайдалануунун мөөнөтү 20 жыл белгиленсин. Демек, жыл сайын имараттын баасы $160:20=8$ млн. сумга арзандап, бул акча продукция сатылгандан кийин амортизациялык фондко өтөт.

Фирманын ишмердигине акча каражатын сарптоо бизнести каржылоо деп да аталат. Фирманын ички жана тышкы финансылык каражат булактары болот. Ички финансылык каражат булактарына төмөнкүлөр кирет:

1. Фирманын таза пайдасы. Фирманын тапкан пайдасынан бардык төлөмдөр менен салыктарды төлөгөндөн кийин калган бөлүгү таза пайда деп аталат. Фирманын таза пайдасы, адатта, аны түзгөндөрдүн ортосунда бөлүштүрүлөт. Бирок түзүүчүлөр таза пайданын бардыгын өз ара бөлүшүп





албастан, анын белгилүү бөлүгүн фирманын кийинки ишине акча каржылоо үчүн сарпташы мүмкүн.

2. Амортизациялык фонд. Бул фонд каражаттары өндүрүш каражаттарын сатып алганга гана сарпталат.

3. Уставдык фонд. Ал фирма ишмердигинин баштапкы доорунда иштетилет. Фирманын ички каражаттары жетиштүү болбосо, анда тыштан финансылык каражат табуу зарыл болот. Тышкы булактарга төмөнкүлөр кирет:

1. Фирма ээсинин фирманын устав капиталыны көбөйтүү үчүн ажыраткан кошумча каражаттары.

2. Банк же башка фирмалардан алынган карыз акчалар.

3. Фирманын баалуу кагаз чыгарып саткандан түшкөн акчалары.

Тышкы финансылык булактардын ички булактардан айырмаланган жери, аларды, сөзсүз, ээсине кайтаруу керек. Фирманын белгилүү бир доордун ичинде продукция өндүрүү үчүн сарптаган каражаттарына *жалпы каражаттар* дейилет жана TC – англисче «total costs» (жалпы каражат) сөздөрүнүн башкы тамгалары менен белгиленет. өз кезегинде жалпы каражаттар туруктуу жана өзгөрүп туруучу каражаттардан түзүлөт.

Өндүрүштүн көлөмүнөн көз каранды эмес каражаттарга *туруктуу каражаттар* (англисче – fixed costs) дейилет жана FC тамгалары менен белгиленет. Туруктуу каражаттарга ижара акысы, карыздын пайызы, камсыздандыруу төлөмү, амортизациялык ажыратма, башкаруу каражаттары сыяктуу каражаттар кирет. Продукциянын көп же аз санда өндүрүлүшүнө карабастан, а түгүл продукция өндүрүлбөй калса да, фирма бул каражаттарды каптоого тийиш.

Өзгөрмөлүү каражаттарга (англисче – variable costs) продукция өндүрүүнүн көлөмүнөн көз каранды болгон каражаттар киргизилет жана VC тамгалары менен белгиленет. Мындай каражаттар чийки зат, эмгек акы, күйүүчү май, энергия булактары сыяктуу түрдүү материалдарды сатып алууга кеткен каражаттар кирет. Продукция канчалык көп өндүрүлсө, бул каражаттардын саны да ошончолук көп болот.

Жалпы каражат: $TC = FC + VC$ TC — жалпы каражат; FC — туруктуу каражат ; VC — өзгөрүп туруучу каражат.

Көпчүлүк учурларда өндүрүүчүнү, ишкерди белгилүү убакыттын ичиндеги өндүрүш каражаттарынын жалпы өлчөмү эмес, бир бирдик продукцияны өндүрүү үчүн сарпталган орточо каражат (англисче – average cost) өлчөмү кызыктырат жана ал AC тамгалары менен белгиленет. Бул санды кээде продукциянын өздүк наркы деп да аташат. Орточо каражаттын саны жалпы каражаттын санын жалпы өндүрүлгөн продукциянын санына





бөлүү менен табылат:

Орточо каражат: $AC = TC : q$ AC — орточо каражат; q — продукциянын саны.

Мисалы, фирма бир айдын ичинде 5 000 даана продукция өндүрүү үчүн 350 000 000 сум жалпы каражат кылууну пландаштырган болсун. Анда бир даана продукцияны өндүрүү үчүн сарпталган орточо жалпы каражат 70 000 сумду түзөт. ($AC = TC : q = 350\,000\,000 \text{ сум} : 5\,000 \text{ даана} = 70\,000 \text{ сум}$) Бул көрсөткүч ишкерге, мындай жагдайда продукциясын 70 000 сумдан кем болбогон баада сатканда гана пайда алып келиши мүмкүндүгүн көрсөтүп турат. Башкача айтканда продукциянын шарттуу, өндүрүү баасы 70 000 сумга белгилүү пайда кошулгандан жыйналган өлчөмгө барабар болот.

Кээ бир учурларда бирдик продукцияга сарпталган орточо каражатты, көбүрөөк санда продукция өндүрүүнүн эсебинен азайтуунун мүмкүнчүлүгү табылат. Бирок продукция өндүрүүнүн көлөмү белгилүү сандан өткөндөн кийин, канчалык көп өндүрүлбөсүн, орточо каражат төмөндөөнүн ордуна кайра жогорулай берет. Продукция өндүрүүнүн көлөмүнүн дал ушул саны, фирма үчүн эң макул көрсөткүч эсептелет.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Фирманын негизги жана жүгүртүү каражаттарына мүнөздөмө бер.
2. Фирманын ички жана тышкы каржылоо булактарын айт. 3. Амортизациялык фонд эмне?
4. Каражаттар кандай касиети боюнча туруктуу жана өзгөрүп туруучу деп аталат?
5. Наабайкананын кандай өзгөрүп туруучу жана туруктуу каражаттары бар?
6. Орточо каражаттар кандай эсептелет?
7. Маселе: Ишкана 400 000 000 сум жалпы каражат кылган. Анын 38%ы өзгөрүп туруучу каражаттар. Туруктуу жана өзгөрүп туруучу каражаттарды тап.



Муну эсте сакта!

- Фирманын негизги жана айланма каражаттары болот
- Фирма каражаттарынын ички жана ташкы булактары бар.
- Фирма негизги каражаттарын жаңылоо менен амортизациялык фондду түзөт.





6-ТЕМА

ДҮҢ КИРЕШЕ, ПАЙДА ЖАНА ЗЫЯН

**АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

Акмал байке менен Лайло эже алектенүү үчүн ишкердик түрүн тандоо максатында ишкердик мекемелеринин иш-арекет натыйжаларын үйрөнүп чыгышты жана аларды өз ара салыштырууда.

Акмал байке: «Фотостудия азыраак кирише келтириптир, бирок алган пайдасы өтө жакшы, кант цехинин кирешеси өтө көп, бирок ушуга ылайык каражаттары да көп экен» деди. Лайло эже болсо: «Той кийимдери салонунун каражаттары көп, бирок кирешеси да ушуга ылайык көп болот экен. Сулуулук салонунун каражаттары аз, бирок пайдасы өтө жакшы» деп пикир алмашышты.

1. Сен алардын аңгемесинен эмнени түшүндүң? Кирешеси көп, бирок каражаттары да чоң ишкердик түрү жакшыбы же каражаты аз, бирок кирешеси да кичинерээк ишкердик түрүбү?

2. Эмне үчүн алар кээ бир ишкердик түрлөрүн кирешелүү, кээ бирлерин болсо пайдалуу деп айтып жатат?

3. Кээ бир ишкердик түрлөрү жөнүндө адамдар «ээсине зыян келтирди» деп айтыштары эмнени билдиришин билесиңби?

4. Өзүң жашап турган жердин шартынан келип чыгып, Акмал байке менен Лайло эжеге кандай кеңеш бересин?





Ишкананын, же жеке адамдын белгилүү убакыттын ичинде товарлары менен кызматтарын сатуудан алган бардык акчасы – жалпы киреше деп аталат жана TR-англисче тамгалары (англисче «total revenue» (жалпы киреше) сөздөрүнүн башкы тамгалары) менен белгиленет. Эгерде сатылган товардын саны – (q) жана бир товардын орточо сатылыш баасы – (p) белгилүү болсо, анда жалпы киреше төмөнкүдөй табылат.

$$\text{Жалпы киреше} = \text{Товардын орточо сатылыш баасы} \times \text{Сатылган товардын саны}$$

Мисалы, кондитердик фирмасы бир айда 8000 торт даярдап, аларды 45000 сумнан саткан болсо, фирманын айлык кирешеси 360000000 сумга барабар болот. Башкача айтканда жалпы киреше – $45000 \cdot 8000 = 360000000$ сум.

Пайда – ишкананын белгилүү убакыттын ичиндеги жалпы кирешеси менен жалпы каражаттарынын ортосундагы айырма болуп, P тамгасы (англисче «profit» (пайда) сөзүнүн башкы тамгасы) менен белгиленет. Эгерде бул айырма терс болсо, анда пайда эмес, зыян жөнүндө сөз болот.

$$\text{Пайда} = \text{Жалпы киреше} - \text{Жалпы каражат}$$

Жогоруда келтирилген кондитердик фирмасынын ушул айда кылган каражаттары 240000000 сумга барабар болсо, фирма бир айда 120000000 сум пайда көргөн болот. Башкача айтканда пайда = 360000000 сум – 240000000 сум = 120000000 сумга барабар.



Жалпы киреше — товарды сатуудан түшкөн акча.

Пайда — ишкананын белгилүү убакыттын ичиндеги жалпы кирешеси менен жалпы каражаттарынын ортосундагы оң айырма.

Мисалы, жогорудагы фирманын келтирилген айдагы каражаттары 240000000 сум эмес, 390000000 сум болсун. Анда дүң киреше – *Жалпы каражат* = 360000000 сум – 390000000 сум = -30000000 сумга барабар терс натыйжага ээ болобуз. Бул болсо фирма ушул айда 30000000 сум зыян көргөндүгүн билдирет.



Зыян — ишкананын белгилүү убакыт ичиндеги дүң киреше менен жалпы каражаттары арасындагы терс айырма.

Базар экономикасы шарттарында пайда фирманын ишмердигин баалаган жана өлчөгөн маанилүү экономикалык көрсөткүч болуп саналат. Ишкердик менен алектенүүнүн негизги максаттарынын бири – бул пайда алуу экендигин эстетүүнүн өзү жетиштүү. Пайданы ишкердин тобокелчилик менен өзүнүн капиталын ишке салгандыгы үчүн берилген сыйлык деп атаса болот. Экинчи жактан, пайда ишкананын өзүнө мүнөздүү «термометринин» милдетин аткарат. Ишкана чоң санда пайда алып жатса, демек, ишкана «соо», жакшы иштеп жатат. Ишкана зыян көрүп жатса,





Формула
Жалпы киреше
 $TR = p \cdot q$
Пайда
 $P = TR - TC$

демек, «иш жакшы эмес». Үчүнчү жактан, пайда эмнени, канча жана кантип өндүрүү керектигин да көрсөтөт. Базар экономикасы шарттарында эмне көбүрөөк пайда келтирсе, ошол нерсе көбүрөөк өндүрүлөт жана тескерисинче. Экономисттер бир тармакты өнүктүрүүгө капитал сарптоону *инвестициялоо*, же *капиталдоо* деп аташат.

Фотостудиялардын май айындагы акча кирешелеринин жадыбалы

1-фотостудия		Продукциянын аты	2-фотостудия	
Саны, даана	Баасы, сум		Саны, даана	Баасы, сум
280	1 200	Документ үчүн фото	350	1 000
480	800	Көркөм фото: кичине өлчөмдө	200	700
120	3 000	Портрет (30x40 см)	80	3 000
4	250 000	Той фотоальбому	10	150 000
80	20 000	Бүтүрүүчүлөрдүн виньеткасы	120	12 000
20	50 000	Той-аземдердеги кызмат (саат)	30	35 000
_____ сум		Баары	_____ сум	

Фотостудиялардын май айындагы каражаттарынын жадыбалы

Саны, сум	Каражаттын аты	Саны, сум
1 500 000	Ижара акысы	800 000
1 200 000	Материалдар	1 650 000
180 000	Коммуналык төлөмдөр	160 000
1 500 000	Ишчилерге иш акысы	1 250 000
100 000	Реклама	250 000
450 000	Башка каражаттар	350 000
_____ сум	Бардык каражаттар	_____ сум

Биринчи фотостудия шаардын борборунда, экинчиси болсо чет жагында жайгашкан.

1. Фотостудиялардын жалпы акча түшүмүн жана каражаттарын эсепте. Аларды бири-бири менен салыштыр.
2. Фотостудиялардын продукцияларынын курамын, бааларын салыштыр. Алардын бири менен айырмаланып туруу себептерин түшүнтүрүп бер.
3. Фотостудиялардын каражаттар курамын иликте.
4. Ар кайсы фотостудия өзүнүн ишмердүүлүгүнүн натыйжасын жакшылаш үчүн эмне кылуусу зарыл деп ойлойсуң?
5. Ар бир фотостудиянын пайдасын эсепте жана өз ара салыштыр.





Ар бир фирманын максаты жөн гана пайда алуу эмес, мүмкүнчүлүгү барынча көбүрөөк пайда алуу, б. а. пайданы максималдаштыруудан турат. Пайданы болсо эки усул менен көбөйтүүгө болот. Биринчиси, жалпы кирешени көбөйтүүнүн эсебинен, экинчиси болсо жалпы каражаттарды азайтуунун эсебинен.



Инвестициялоо (каржылоо) — каражатты өндүрүштү өнүктүрүүгө сарптоо.

Фирманын пайдасы төмөнкү максаттарда иштетилет:

- пайданын белгилүү бөлүгү салык иретинде милдеттүү түрдө төлөнөт;
- фирманын ишмердигин өнүктүрүү үчүн өндүрүүнү кеңитүүгө, түрдүү аспап-инструменттерди сатып алууга, жаңы үй жана имараттарды курууга сарпталат;
- пайданын калган бөлүгү ишкана ээлеринин пайдасы иретинде өздөштүрүлөт, акционерлерге дивиденд иретинде бөлүштүрүп берилет.



Көнүгүү

Фирма бир жуманын ичинде 2 000 даана продукциянын 25 % ын 100 сумдан, 40% ын 120 сумдан, калганын болсо 90 сумдан сатты. Фирманын бул жумадагы кирешеси канчаны түздү? Фирма ар бир товарды орточо канча сумдан саткан? Фирма бир жумада 56 000 сум пайда алган болсо, анда анын бир жумалык жалпы каражаттары канча сумду түзгөн? Фирманын бир даана товар үчүн сарптаган орточо сарп-каражаты канча сумду түзгөн?



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Пайда менен кирешенин кандай айырмасы бар?
2. Пайданын ишкердик үчүн маанилүүлүгүн көрсөткөн эки факторду айт.
3. Кирешелердин көбөйүшү ар дайым эле пайданын көбөйүшүн билдиреби?
4. Фирманын экономикалык абалын эмнеден билүү мүмкүн?
5. Товар баасын түшүрүп пайданы көбөйтүүгө болобу? Кантип?
6. Фирманын кандай максаттарда иштетилет?



Муну эсте сакта!

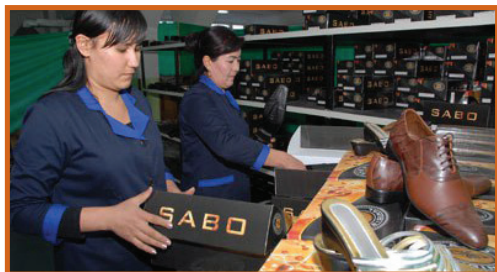
- Пайда ишкерлерди бизнестеги жоготуулар менен тобокелчилик аркылуу чоң зыян көрүү коркунучуна карабастан иш жүргүзүүгө аргасыз кылган эң негизги кызыктаруу саналат .
- Фирма ээси үчүн көбүрөөк киреше табуу эмес, көбүрөөк пайда алуу маанилүү.





7-ТЕМА

ЭКОНОМИКАЛЫК ИШМЕРДИКТИ ИЛИКТӨӨ

**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

Бут кийим цехи 2012-жылда 20 млн сум пайда алган. Ал 2015-жылы 23 млн сум, 2018-жылы болсо 30 млн сум пайда алды.

Баалар 2012-жылга караганда 2015-жылы 18%га, 2018-жылы болсо 30% га кымбаттаган.

1. 2015-жылы 23 млн сум, ишкер 2012-жылы 20 млн сум акчага канчалык товар жана тейлөө кызматын сатып алабы? Эмнеге мындай?

2. 2018-жылда 30 млн сум акчага 2012-жылда 20 млн сум акчага алганчалык товар жана тейлөө кызматын сатып алабы? 2015-жылда 23 млн сумга алганчалык товар жана тейлөө кызматтарынчы?

3. Ушулардын эсебин алганда, 2015-жылда фирманын пайдасы акыйкаттан да көбөйгөн деп айта алабызбы? 2018-жылдачы?

Фирманын товарды сатууда алган кирешеси эсептелгенде сатылган товар саны товар сатылып жаткан убактагы базар баасына көбөйтүлөт. Фирманын жылдык пайдасы аны мына ушундай кирешелеринин жыйындысынан турат. Фирманын быйылкы жылдагы пайдасын мурдагы жылдагы пайдалары менен салыштырсак. Биз кандай жол тутсак болот? Инфляция натыйжасында товардын баасы өзгөргөн. Бул өз учурунда өндүрүлгөн товар саны өзгөрбөгөн учурда да фирма пайдасынын өзгөрүүсүнө алып келет. Ошондуктан реалдуу киреше жана реалдуу пайда түшүнүктөрүн киргизүүгө туура келет. Фирманын быйылкы баалардагы киреше же пайдасы фирманын номиналдуу кирешеси же *номиналдуу пайдасы* деп аталат. Фирманын кирешесинин же пайдасынын баалар өзгөрүүсү эсепке алгандагы наркы фирманын реалдуу киреше же *реалдуу пайдасы* болот. Баалардын өзгөрүүсү даражасын аныктоочу көрсөткүч - баалардын өзгөрүү индекси. Бул индекс быйылкы жылдагы орточо бааларды салыштыруу үчүн алынган жылдагы орточо бааларга карата атайын коэффициент. Фирманын пайдасынын реалдуу саны





төмөнкү формула жардамында эсептелет:

$$P_r = \frac{P_n}{I}$$

Бул жерде: P_r — пайданын реалдуу саны;
 P_n — пайданын номиналдуу саны;
 I — баалардын өсүү даражасы.

Фирманын белгилүү доордун ичиндеги ишмердигин белгилеген өлчөөлөр бар. Алардан бири — *рентабелдүүлүк* (пайдалуулук) түшүнүгү. Фирманын ишинин рентабелдүүлүгү (пайдалуулук) деп, анын белгилүү доордо алган пайдасынын санын ошол доордо сарпталган бардык каражаттарына болгон катышына айтылат.



Пайданын номиналдуу саны – пайданын учурдагы бааларда туюнтулган наркы.

Пайданын реалдуу саны – пайданын кандайдыр жылдагы бааларга салыштырмалуу сатып алуу жөндөмдүүлүгү.

Мисалы, «Шердар» фирмасы бир айдын ичинде 30 000 000 сум каражат сарптап, 7 500 000 сум пайда алды. Демек, фирма ишинин бул айдагы рентабелдүүлүк даражасы $L = Pr : TC = 7\,500\,000 : 30\,000\,000 = 0,25$ же 25% га барабар болот. Адатта, рентабелдүүлүк пайыздарда көрсөтүлөт. Ишкананын ишинин пайдалуулук көрсөткүчү 25% га барабар болушу жакшы көрсөткүч эсептелет.

$$R = \frac{Pr}{TC} \cdot 100\%$$

Бул жерде: R — рентабелдүүлүк;
 Pr — пайданын саны;
 TC — каражаттардын саны.



Көнүгүү

Фирма биринчи айда 20 000 000 сум сарптап, 25 000 000 киреше алды. Экинчи жылы 25 000 000 сум сарптап, 30 000 000 сум киреше алды. Кайсы жылы рентабелдүүлүк жогору болгон?

Фирманын белгилүү мөөнөттөгү экономикалык ишмердигинин натыйжалары фирманын тапкан пайдасы жана зыяны жөнүндөгү эсебинде чагылдырылат.

Ишкананын өндүрүштүк иштеринин өнүгүшүндө жүгүртүү каражаттарынын бир темпте айланып турушу чоң мааниге ээ. Бул продукцияны өндүрүүдөн баштап аны сатууга чейин болгон процессти акылдуулук менен башкарууну талап кылат. Жүгүртүү каражаты санынын азайып кетиши өндүрүш көлөмүнүн азайышына алып келет. Жүгүртүү каражаты канчалык тез айланса, ишкана ошончолук көп пайда алат. Жүгүртүү каражатынын





айланышынын басаңдашы, таптакыр токтоп калышы же санынын азайып кетиши ишкана үчүн зыяндуу эсептелет.

Ошентип, ар бир ишкердин эң чоң көйгөйү жүгүртүү каражатын бир калыпта айланып турушун камсыздоодон, мүмкүндүктүн болушунча анын санын көбөйтүүдөн жана айланышын ылдамдатуудан турат. Бирок көп учурларда алысты көздөп иш жүргүзбөгөндүктүн натыйжасында ишкана өзүнүн жүгүртүү каражатынан ажырап калат. Мында кескин иш-чаралар көрүлбөсө, башка финансылык булактар ишке түшүрүлбөсө, ишканада өндүрүштүк иш-аракет токтоп калышы мүмкүн.



Фирма ишмердигинин рентабелдүүлүгү — фирманын белгилүү доордо алган пайдасынын саны ошол доордо сарпталган бардык каражаттарынын санына болгон катышы.

Ишкана продукция иштеп чыгарабы же жокпу, ал белгилүү каражаттарды сарптоого тийиш. Демек, ишканада өндүрүш процессинин токтошу убакыт өткөн сайын анын карызга батышына алып келет. Карыз тынымсыз өсүшү мүмкүн, натыйжада ишкана аларды төлөй албай калат. Мындай учурларда ишкана банкрот (сынды) деп жарыяланат. Ишканага таандык мүлк сатууга, адатта, аукционго коюлат. Сатуудан түшкөн акча мамлекеттин жана башка фирмалардын алдындагы карыздарды төлөөгө иштетилет.

Республикабызда «Банкроттук жөнүндөгү» мыйзам 1994-жылы кабыл алынган жана ага бир нече жолу өзгөртүүлөр киргизилген. Анда карыздарын төлөй албаган ишканаларды «банкрот» деп жарыялоонун жол-жоболору көрсөтүлгөн.

Ишканалар, фирмалар түзүүчүлөр кеңешинин токтому менен, же банкрот деп жарыяланганда жоюлушу мүмкүн. Фирмаларды жоюу фирманын уставында жана аракеттеги мыйзамдарда белгиленген жол-жоруктардын негизинде ишке ашырылат. Ишкана жоюлуп жаткан учурда, анын мамлекет жана башка фирмалар жана мекемелер алдындагы карыздары төлөнгөндөн калган мүлк жана акча каражаттары түзүүчүлөрдүн ортосунда ишкананын уставында белгиленген тартипте бөлүштүрүлөт. Ишкана шаардын (райондун) акимчилиги тарабынан жоюу жөнүндөгү токтом чыккандан кийин гана жоюлган эсептелет.



Банкроттук – фирманын өз ишчилерине, башка атуулдар, фирмалар жана мамлекет алдыдагы карыздарын төлөй албастык абалы.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Фирма пайдасынын реалдуу саны эмне? Ал кандай эсептелет?
2. Фирманын ишинин натыйжасын иликтөө эмне үчүн керек болот?





3. Рентабелдүүлүктү башкача дагы кандай мүнөздөөгө болот?
4. Жүгүртүү каражаттарынын фирманын ишмердигиндеги маанисин түшүндүрүп бер.
5. Жылдын аягында фирманын пайдасы 23000000 сумду, ишинин рентабелдүүлүгү болсо 20% ды түздү. Фирманын жылдык сарп-каражаттарынын санын тап.
6. Фирманы банкроттукка алып келүүчү себептерди айтып бер.
7. Банкрот деп жарыяланган фирманын карыздары кандай тартипте төлөнөт?
8. Фирма качан жоюлган деп эсептелет?



Тапшырма

Фирманын жылдык көрсөткүчтөрү, сумда	1-жыл	2-жыл	3-жыл
Дүң киреше	300 млн	450 млн	600 млн
Жалпы каражаттар	150 млн	200 млн	300 млн
Пайданын номиналдуу саны			
Баалардын жогорулоо индекси (1-жылга салыштырмалуу)	1,0	1,25	1,5
Пайданын реалдуу саны			

Жогорудагы жадыбалдын негизинде:

1. Пайданын реалдуу өлчөмүн аныктоо формуласынан пайдаланып, жадыбалдын башка чакмактарын толтур.
2. Фирма кайсы жылы жакшыраак иш-аракет көрсөткөн? Эмнеге?
3. Фирманын ишкердигин натыйжалуулугун ар бир жыл үчүн эсепте жана өз ара салыштыр.
4. Фирманын жалпы каражаттарынын жыл сайын ашып барышына эмнелер себеп болгон деп ойлойсуң?
5. Жалпы каражаттар кайсы каржылар эсебине көбөйтүрүлөт?



Муну эсте сакта!

- Фирма пайласынын реалдуу саны баалардын өзгөрүшүн эске алган абалда эсептелет.
- Фирманын ишкердүүлүгүнүн көрсөткүчүн эсептөөдө пайда жана каражаттар саны эсепке алынат.
- Жүгүртүү каражаттарынын айлануусунун ылдамдыгынын төмөндөөсү фирма үчүн зыяндуу эсептелет.





8-ТЕМА

ФИРМАНЫ БАШКАРУУ — МЕНЕЖМЕНТ



? АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1-сүрөттөгү кондитердик цехиде 6 жумушчу, 2 - сүрөттөгү банк 35 жумушчу, 2 – сүрөттөгү токуучулук цехи 300 жумушчу, 4-сүрөттөгү заводдо эсе 2000 жумушчу иштейт.

1. Бул ишканалар кандай башкарылат деп ойлойсуң?
2. Аларга жумушчуларды башкаруу тартиби кандай деп ойлойсуң?
3. Менежмент жана менежер терминдеринин маанисин билесиңби?
4. Ишкана үчүн башкаруу тартибинин болушу эң маанилүү деп ойлойсунбу?

Белгилүү болгондой, ар бир фирманын ишмердиги белгилүү бир максатты ишке ашырууга каратылат. Көздөлгөн максатка жетүү үчүн фирманы башкаруу зарыл. Башкаруу процессине *менежмент* дейилет (англисче «management» сөзү «башкаруу» деген маанини берет). Башкаруу жөнүндөгү илим да *менежмент* деп аталат жана ал башкаруунун усул, форма жана каражаттарын үйрөнөт.

Фирмада товар жүрүтүү көп кырдуу процесс болуп, анын ар бир тармагы башкарууну талап кылат. Мисалы, жумушчуларды башкаруу, өндүрүш каражаттарын башкаруу, материалдык ресурстарды башкаруу, маалыматтарды башкаруу, финансылык каржыларды башкаруу жана башкалар.





Менежмент — кандайдыр бир көздөлгөн максатка жетишүүнүн усулдарын, формаларын, каражаттарын жана башкаруу принциптерин үйрөнүүчү илим.

Башкаруу түздөн-түз адам тарабынан ишке ашырылат. Фирмада иштеген, атайын башкаруу илимин ээлеген, иш жүргүзүүчү жана башкаруучу менежер. Ар кандай жетекчи, же менежер иш убагынын 70-80% ын адамдар менен мамиле сарптайт. Ошондуктан менежментти толук мааниде кол астында иштеген жумушчулардын ишин өз ара мамиле аркылуу башкаруу деп да айтууга болот.

Менежер көздөлгөн максатка жетишүү үчүн төмөнкү милдеттерди удаалаш аткарууга тийиш: 1. Пландаштыруу; 2. Уюштуруу; 3. Жетекчилик кылуу; 4. Көзөмөлдөө.



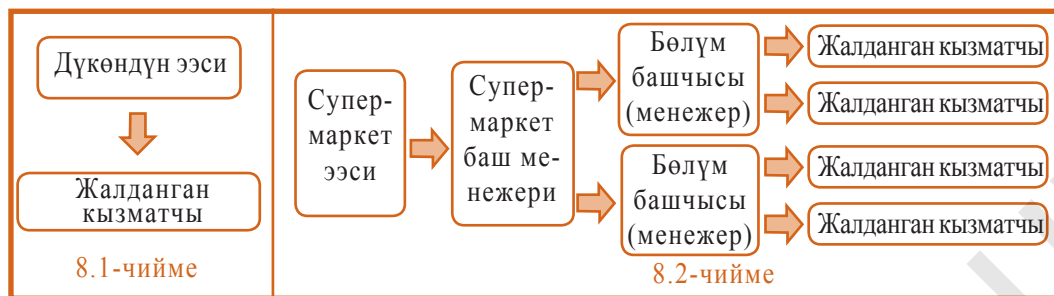
Менежер — атайын башкаруу илимин ээлеген иш жүргүзүүчү, же башкаруучу.

Пландаштыруу баскычында менежерлер ишкананын максатынан келип чыгып, келечек үчүн план жана программаларын иштеп чыгат. Планды ишке ашыруу үчүн ишкананын бардык бөлүмдөрүнүн ишин өз ара байланыштырат. Алардын ишин уюштурат, түздөн-түз жетекчилик кылып, жумуштун аткарылышын көзөмөлдөйт. Менежерлер жумушчуларды ишкананын алдында турган белгилүү бир максатка жетишүүгө үндөөчү жана жамаатты ага карата багыттоочу адамдар эсептелет. Фирманы башкарууда менежерлердин жогорку потенциалга ээ экендиги, экономикалык билимдерди терең билиши, өзүнүн имижине ээ болушу, руханий жактан жеткилендиги, мамиле жана сүйлөшүү маданиятынын жогорулугу чоң роль ойнойт.

Фирманын чоң-кичинелигине карай, башкаруунун ар түрдүү уюштуруу структуралары колдонулат. Мисалы, чакан дүкөндө анын ээси жана бир адам иштейт. Мында башкаруучу менен башкарылуучунун ортосундагы мамиле 8.1-чиймедегидей болот. Бул системага уюштуруунун жөнөкөй системасы дейилет. Бир канча бөлүмдөрдөн түзүлгөн супермаркеттеги башкаруу структурасын көз алдыбызга элестетсек, анын структурасы (башкаруу муундары) бир аз татаалыраак болот. Аны схема түрүндө 8.2-чиймедегидей сүрөттөсөк болот. Жаңы системанын негизги айырмасы кызматчылардын санынын көптүгүндө гана эмес, ошондой эле анын бир канча төмөнкү категориялуу бөлүктөрдөн түзүлгөндүгүндө да. Мында жумушчулар менен кызматчылардын бир бөлүгү түздөн-түз дүкөндүн ээсине эмес, чакан бөлүмдөрдү башкарган менежерлерге баш ийишет.

Эгерде фирма соода-сатыктан сырткары өндүрүш менен да алектенбесе, анын уюштуруу тартиби дагы да татаалыраак болот.





Автократтык, б. а. жеке бийлик жүргүзүү стили. Мында жетекчи баш калардын пикирин сурап отурбайт, буйрук берүү менен, анын аткарылышын көзөмөлгө алат. Бул стилде фирманын жамааты борборлошкон болот, кызматчылардын ортосунда байланыш дээрлик болбойт.

Бюрократиялык стиль. Бул да жогорудагы башкаруу стилинин бир көрүнүшү болуп, фирманын иши «жогорудан түшкөн» буйрук, жол-жобо жана расмий кагаздардын негизинде башкарылат. Мындай ишканада демилгеге эмес, кагаздарга көбүрөөк көңүл бурулат.

Демократиялык стиль. Мында жамааттын бардык мүчөлөрү токтоом кабыл алуу процессинде катышат. Ар бир мүчөнүн ой-пикири эсепке алынып, алар жалпы ишке өз салымын кошуп жаткандыгынан канааттанышат. Мындай жамааттарда, адатта, адамдар өз иштерине берилген болушат. Жетекчинин негизги милдети жамааттын мүчөлөрүн уюштуруучулукка багыттоо болуп калат.



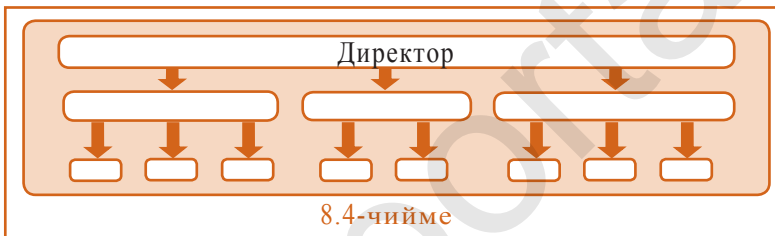
БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Менежмент дегенде эмнени түшүнөсүң?
2. Менежерлер кандай кесиптин ээлери?
3. Сага мектепте «Нооруз» майрамын өткөрүү тапшырылды. Ишти эмнеден баштап, эмне менен аяктаган болоор элең?
4. Башкаруунун негизги эрежелеринен бири «максат — кыймылдын багытын аныктайт» деген эрежени кандай түшүнөсүң? Башкарууда эмне үчүн максаттар ушунчалык деңгээлде зарыл?
5. Мектепти башкаруунун структурасын чий жана түшүндүрүп бер.
6. Ар бир башкаруу стилинин артыкчылык жана кемчилик жактарын айт.
7. Аскердик бөлүктү башкаруу үчүн кайсы стилди тандаган болоор элең? Эмне үчүн?





Тапшырма



Алсак, сен үч түрдүү кондитердик продукция өндүрүп, өзүнүн дүкөнү аркылуу саткан фирманын жетекчисисиң. Кол астында 30 жумушчу иштейт. Фирма жайгашкан жердин көрүнүшү 8.3-чиймеде көрсөтүлгөн. Андан пайдаланып, ишканада өндүрүү процесси кандай уюштурулганы жөнүндө сүйлөп бер.

1. Фирма канча жана кандай бөлүмдөрдөн турат?
2. Ар бир бөлүмдө канча жумушчу иштейт?
3. Бул бөлүмдөгү жумушчуларды ким башкарат?
4. Бөлүм башчыларын ким башкарат?
5. Ким кимге кандай тартипте баш ийишин көрсөткөн, 8.4-чиймеге окшош башкаруу тартибин чий жана түшүндүр.



Муну эсте сакта!

- Фирма канчалык ири жана көп тармактуу болсо анын башкаруу тартиби да ошончолук татаал болот.
- Башкаруунун автоматикалык, бюрократиялык жан демократиялык усулдары бар.
- Фирма башкаруучулары менежерлер деп аталат.
- Менежмент - башкаруу жөнүндөгү илим.





9-ТЕМА

МАРКЕТИНГ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдөгү товарлардан бирин танда. Аны өндүргөн фирма бул товарды базарда сатуу үчүн кандай иштерди аткарууга тийиш деп ойлойсуң?
2. Бул иштердин кайсы бири товарды өндүрүүдөн мурда, кайсы бири кийин аткарылышы керек?
3. Бул товарды кандай реклама кылган болоор элең?

Маркетинг сөзү англисче «market» сөзүнөн алынган болуп, «базарга байланыштуу ишмердик» деген маанини билдирет. Экономикада *маркетинг* деп, базар шарттарында керектөөчүлөрдүн пикирин үйрөнүүдөн тартып, товар менен кызматтарды аларга жеткирүүгө чейин болгон ишмердикке айтылат. Фирма үчүн маркетинг ишмердигинен көздөлгөн негизги максат — керектөөчүлөрдүн муктаждыктарын аныктап, аны толугураак канааттандыруунун эсебинен көбүрөөк пайда алуудан турат, деп айтууга болот. Маркетинг менен алектенгендер *маркетологдор* деп аталат.



Маркетинг – базар шарттарында керектөөчүлөрдүн таламдарын аныктоого жана аны канааттандырууга багытталган ишмердик.

Маркетолог – маркетинг менен алектенген, атайын билимге ээ адис.

Фирманын бардык өндүрүштүк ишмердиги маркетинг изилдөөлөрүнө негизделген түрдө уюштурулууга тийиш. Маркетинг изилдөөлөрүнөн көздөлгөн максат фирманын алдында турган эмнени, кантип, ким үчүн өндүрүү керек, аны кайсы базарда, кандай баада сатуу керек деген суроолорго жооп табуудан турат. Маркетинг изилдөөлөрү негизинен төрт: *продукцияны (базарды) үйрөнүү, баалоо, реклама берүү, базарда орношуу* баскычтарына бөлүнөт.

Продукцияны үйрөнүү баскычы керектөөчүлөрдүн кандай, кайсы товарларды





сатып алууну каалашы аныкталат, базар үйрөнүлөт, анкета суроолору, оозеки суроо - жооптор сыяктуу изилдөөлөр жүргүзүлөт, керектөөчүлөрдүн муктаждыгын канааттандырган товарларды өндүрүү пландаштырылат жана өркүндөтүлөт.

Баалоо баскычында товардын сатылыш баасы белгиленет. Товардын сатылыш баасы белгиленгенде, товар өз убагында сатылууга, б. а. бул товарды сатып алганга керектөөчүлөрдүн күчү жетүүгө тийиш. Ошону менен бирге товарды өндүргөн же саткан фирма да белгилүү санда пайда алсын.

Реклама берүү баскычында фирма жана товар жөнүндөгү маалыматтарды массалык маалымат каражаттары жана башка түрдүү усулдар менен керектөөчүлөргө жеткирүү ишке ашырылат. Туура берилген реклама товардын сатуу көлөмүн кескин жогорулатышы мүмкүн. Реклама берүү түрдүү жолдор жана каражаттар жардамында ишке ашырылат. Реклама түздөн-түз товар, фирма же кандайдыр иш-чаралар жөнүндө болушу мүмкүн. Фирма, товар жана иш-чаралар жөнүндөгү ар түрдүү маалыматтар радио, телевидение, интернет жана башка байланыш тармактары, газета жана журналдар, көчөлөрдө орнотулган устун, имараттардын дубалдарындагы жазуулар, жарыялар, плакаттар аркылуу керектөөчүлөргө сунуш кылынат. Товардын салыштырмалуу арзан баасы, кооз таңгакталгандыгы жана товардын этикеткасындагы жазуулар да өзүнө мүнөздүү реклама саналат.

Товарга реклама берүүдөн максат:

- керектөөчүлөргө сатууга чыккан товар жөнүндө кабар берүү;
- бул товардын керектөөчүлөрдүн кайсы талаптарын канааттандырышы жөнүндө маалымат берүү;
- керектөөчүлөрдү товарды сатып алууга үндөө жана аларды кызыктыруу.



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

Базарды үйрөнүү баскычында товарды сатуу үчүн сатуучуга да, кардарга да оң болгон жай жана убакыт тандалат. Ошону менен бирге, базарда фирма өзүнүн ордун таап, жайгашып алууга каратылган алысты көздөгөн ишчаралар ишке ашырылат. Товарды базарга жеткирүү, аны сактоо жана сатуу жайлары аныкталат. Кардарлардын көңүлүн буруу жана алардын товарды сатып алууга болгон кызыгуусун ашыруу же сактап туруу максатында товарды сатуудан мурда жана саткандан кийин сервис кызматтары көрсөтүлөт. Заманбап маалымат технологияларынын, өзгөчө интернет тармагынын тез темптерде кеңейип барышы, маркетингдин өнүгүүсүнө чоң түрткү болду. Учурда маркетинг иши күчөп, анын эффективдүүлүгү жогорулап барууда.





Товарды сатуу боюнча сатуучу ишкана, адатда, эки түрдүү стратегиялык – жолду колдонулат. Алардын биринчиси – бул PUSH – стратегия (PUSH – англизче сүрүү маанисин билдирет). PUSH маркетингде продукциянын өзүнү тикеден – тике керектөөчүгө сунуш кылуу жана шу жол менен ушул продукцияны өткөрүүгө аракет жасалат. PUSH маркетингде эң жөнөкөй мисал кылып дүкөн витринасында товарларды катарына коюп, товарларга чегирмелер сунуш кылуу амалдарын келтирүү мүнкүн.



Бул жөнүндө ойлоп көр!

Телеберүүдөн берилип жаткан рекламаларды көрөсүңбү? Алардын сапаты жөнүндө эмне дей аласың? Рекламалар жакын өткөн күндөрдө кайсы товарды сатып алышыңа себепчи болду?

PUSH маркетингде товарды өндүрүүчүдөн керектөөчүгө жеткирип берүү менен кошумча соода уюмдары да жүргүзөт. Товарды өндүрүүчүлөрдөн сатып алуу, чоң-чоң көлөмдө сатуучулар *дүң уюмдары* деп аталат. Алар товарды дүң баасында сатышат. Товарды жеке же кичик көлөмдө керектөөчүлөргө сатуучулар *чекене соода уюмдары* деп аталат. Соода дүкөндөрү чекене соода уюмдары болот. Өндүрүүчү продукцияны түздөн-түз керектөөчүгө же дүң соодагерге сатканында ал товардын өздүк өз баасын кошот жана өндүрүлгөн баасында сатат. Дүң соодагер бул баага өзүнүн үстөгүн кошот жана дүң баада сатат. Чакан соодагер бул баага дагы өзүнүн үстөгүн кошот жана чекене баада сатат. Ушундай түрдө баа жогорулап барат. Адатта, товардын чекене баасы дүң баадан, дүң баасы эсе өндүрүлгөн баадан жогору болот.

Сатууну уюштуруу боюнча экинчи түр стратегия (жол) – бул PULL - маркетинг (PULL – англисче тартуу маанисин билдирет). PULL – маркетингдин негизги максаты керектөөчүнү сатуучу алдына келүүгө үндөө. Сен телевидение аркылуу товарды реклама кылып, сапатын сүрөттөгөнүн көп көргөнсүн. Мисалы: бөбөктөр памперси, парфюмерия жана косметика продукциялары. Мындай маалыматтарды алган керектөөчү ушундай продукцияларды сатып алууга кызыгуу пайда болот жана ал ушул товар сатылган жайга барууга шашат. Керектөөчү бул товардан пайдалангандан жана анын сапатын билгенден соң ушул товар маркасына – брендине байланышат. Башкача айтканда кийинки жолу ушул товардын белгиси астындагы продукцияларды сатып алууга умтулат.



Маркетингде блокчейн технологиясын колдонуу.

Blockchain – бул түрдүү маалыматтардын чоң базасы (компасы) болуп, бул маалыматтар бөтөнчө «Блоктордо» жайлаштырлат жана жалпы чынжырга уланат. Булардын бардыгы компьютер жана интернет системасы аркылуу амалга ашырылат. Блокчейнде киритилген маалыматтын өчүрүлүп





ташталышына, өзгөртүүгө жол коюлбайт. Бул технология Маалымат алмашууну, мисалы, белгилүү бир товарды сатууда, ага акча которууну тез, анык жана ачык амалга аткарылуусун камсыздайт. Ошондуктан да заманбап маркетингде блокчейн технологиясыны колдонуу кеңейүүдө.

2018 – жылы 2-октябрь күнү өлкөбүздө биринчи жолу «Цифралуу ишенич» фонду жана Россиянын Блокчейн Индустриал Алиансе компаниясы менен биргеликте дары - дармектери, медициналык буюмдар жана медициналык техника продукциялары базасында блокчейн технологиясы колдонулду. Бул маалыматтар менен бардык адистер, дарыгерлер, товар жеткирип берүүчүлөр жана ооруулар таанышуусу жана пайдалануусу мүмкүн. Кийинчерээк блокчейн платформасында товардын толук жашоо доору жашоо доору көрсөтүлүшү көздө тутулган.

Бул заманбап технологиянын өзгөчөлүгүн эсепке алып, мамлекетибизде алкактагы биринчи блокчейн – академиясын уюштуруу боюнча Республика жогору бизнес мектеби жана KOREA GROUP компаниясы ортосунда меморандумга кол коюлду.



БИПИМИНДИ СЫНАП КӨР!

1. Маркетинг түшүнүгүнүн маанисини айт.
2. Маркетингден көздөлгөн негизги максаттарды айт.
3. Маркетинг изилдөөлөрүнүн баскычтарын айт.
4. Товарды реклама кылуудан көздөлгөн негизги максатты санап бер.
5. Рекламанын артыкчылык жана кемчиликтерин айт.
6. Заманбап маалымат технологиялары өнүгүп баруу маркетинг тизимини кандай таасир көрсөтөт.
7. Товарды сатуу жолдору жөнүндө эмнелерди билесиң?
8. Базарды үйрөнүү дегенде эмнени түшүнөсүн?
9. Үлгүржү жана чекене соода уюмдары жөнүндө эмнени билесиң?



Муну эсте сакта!

- Маркетинг керектөөчүлөрдүн муктаждыгын аныктоо жана канааттандыруунун ыкмаларын уюштуруу ишкердиги.
- Маркетинг ишмердиги менен атайын билимге ээ маркетингдер алектенет.
- Маркетинг изилдөөсү продукцияны үйрөнүү, баалоо, реклама кылуу жана базарды үйрөнүү баскычтарын өз ичине алат.





10-ТЕМА

ӨНДҮРҮШ ЖАНА ЭКОЛОГИЯ

**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

1. Сүрөттөгү өндүрүштүк ишкананын коомго жана экономикага тийгизген таасиринин оң жана терс жактарын өз алдынча мамычаларга жаз.
2. Ошончолук терс жактары болсо да, ишкананын иштеп жаткандыгын кандайча түшүндүрөсүң?
3. Бул терс көрүнүштөрдүн кантип алдын алса болот?

Алгачкы убактарда адамдардын мындай ишинин натыйжасында ага жеткирилген зыянды табият өзү каптаган, кайрадан калыбына келтирген. Кийинки жүз жылдыктарга келип, адамзаттын табияттагы процесстерге кийлигишүүсүнүн, табигый ресурстардан пайдалануусунун чеги болбой калды жана табият өзүн-өзү калыбына келтире албай калды. Учурда адамзат табиятты коргоо, ресурстардан үнөмдөп пайдалануу жана аларды калыбына келтирүү сыяктуу төмөнкүдөй курч экологиялык көйгөйлөргө туш келип калды. Себеби өндүрүш технологиялары өнүгүп кеңейди, бирок табиятка зыяндуу газдар, агын сууларга түрдүү көлөмдөгү калдыктарды чыгарып таштоо толук көзөмөлгө алынбады.

Экология — адамзат менен аны курчап турган чөйрө ортосундагы өз ара мамилелер жөнүндөгү илим. Ал табияттагы ресурстардан үнөмдөп, туура пайдалануу, аларды коргоо, кайра калыбына келтирүү көйгөйлөрүн үйрөнөт. Адамзаттын керектөөлөрү чексиз болуп, адамдар аларды канааттандыруу процессинде табигый ресурстардан пайдаланышат. Баштап, адамдарды та-





бияттын өзү баккан болсо, кийинчерээк керектөөлөрдүн көбөйүшүнүн натыйжасында адамдар табият бергенге канааттанбастан, керектүү нерселерди табияттан өздөрү алууга, табигый ресурстардан ар түрдүү продукттарды өндүрүүгө өтүштү. Ошентип табиятта экологиялык көйгөйлөр пайда боло баштады.

Экономиканын, эң мурда, өндүрүштүн өнүгүүсүнүн акыбети адамзат айлана-чөйрөнүн булгануусу менен байланыштуу төмөнкүдөгүдөй экологиялык көйгөйлөргө душар болду:

- абанын ууланышы;
- дарыя жана суу бассейндеринин булганышы;
- топурактын курамынын өзгөрүшү жана жерлердин шордонуп барышы;
- экологиялык таза азык-түлүк продукциялары көлөмүнүн азайышы;
- атмосферадагы озон катмарынын жемирилиши;
- адамдын ден соолугуна зыян жеткирген шоокумдуу техникалардын көптөгөн санда колдонулушу.



БИЛЕСИҢБИ?

Окумуштуулардын пикирине караганда, өнөр жайда, муздаткыч приборлордо иштетилген фреон газы бизди күн нурунун радиациясынан коргогон атмосферанын озон катмарын бүлгүнгө учуратууда. Жагдай ушундай улантыла берсе, жакынкы келечекте Жер атмосферасынын температурасы жогорулап, табияттагы тең салмактуулуктун бузулушу, кургактыктын көпчүлүк бөлүгү суу астында калышы божомолдонууда.

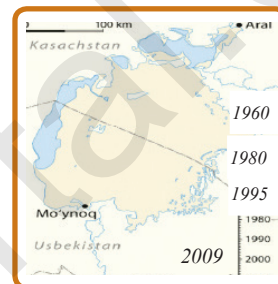
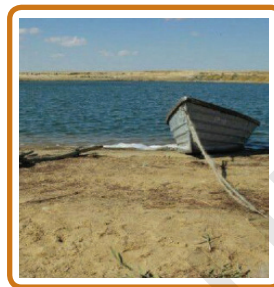
Табиятты коргоо иштери менен, негизинен, мамлекеттик көзөмөл жүргүзгөн органдар алектенет. Ар бир өлкөдө айлана-чөйрөнү коргоо боюнча түрдүү иш-чаралар көрүлөт, мыйзамдар кабыл алынат. Мисалы, заводдун жана фабриканын морлоруна ар түрдүү улуу заттарды кармап кала турган, абаны тазалай турган курулмалар орнотуу, таштанды сууларды дарыяларга агызууга тыюу салуу сыяктуу иштер аткарылат. Мамлекеттик уюмдар менен бир катарда, мамлекеттик эмес, коомдук уюмдар да болуп, алар бир өлкөнүн аймагында гана эмес, ошондой эле бүткүл дүйнөдө айлана-чөйрөнү коргоо көйгөйлөрү менен алектенет. Мисалы, «Green peace» эл аралык коому, бүткүл дүйнөдө экологиялык көйгөйлөрдү чечүү, айлана-чөйрөнүн булганышын алдын алуу үчүн күрөшөт.

Өзбекстанда да өткөн доорлордо чоң экологиялык көйгөйлөр жыйналып калган. Абанын булганышы, топурактын ууланышы жана шордонуусу, өнөр жай калдыктары, таштандыны суулар менен байланыштуу көйгөйлөр ушулар катарында. Өзбекстанда эң чоң экологиялык көйгөйлөр, суу менен байланыштуу. Айдаркөл тегерегиндеги экосистеманы калыбына келтирүү, түштүк





облустарда суу жетишсиздик көйгөйлөрү буга мисал боло алат. Бирок мамлекетибиздин глобалдуу мааниге ээ болгон экологиялык көйгөйү бул – Арал көйгөйү:



Арал деңизине куюлган суунун саны азайып, деңиз учурда эки чакан көлгө бөлүнүп кетти. Деңиздеги суунун азайышы эсебине суунун шордуулук деңгээли 3 эсе ашты. Натыйжада, деңизде жашаган балыктын көптөгөн түрлөрү жана жаныбарлар кырылып бүттү. Балыкчылык менен алектенүүгө мүмкүн болбой калды. Кургаган деңиздин ордундагы туздар шамал менен абага көтөрүлүп, деңиздин айланасындагы аймактарды каптай баштады. Токойлордун ордунда чөл пайда болуп, бул жерлерде жашаган жаныбарлардын саны кескин азайды. Аба менен ичилүүчү суунун булганышы натыйжасында калктын жашоо шарттары оорлошту. Арал деңизиндеги суунун кескин азайышы Арал бою аймактарынын экономикасына да терс таасирин тийгизди.

Арал көйгөйүнү чечүүнү өзгөчөлүгү жана глобал мааниге ээ экендиги Президентибиз Шавкат Мирзиёев тарабынан Бириккен Улуттар Уюмунун 72-Баш Ассамблеясындагы докладында да белгиленди.

Мамлекетибиздеги экологиялык көйгөйлөрдү чечүү боюнча системалуу иштер амалга ашырылууда. Өзбекстан Республикасынын Президентинин 2017- жылы 21-апрелдеги Указы менен Өзбекстан Республикасы табиятты коргоо мамлекеттик комитети Экология жана айлана-чөйрөнү коргоо мамлекеттик комитети этип кайра түзүлдү. Комитетке экология, айлана-чөйрөнү коргоо, табигый ресурстардан сарамжалдуу пайдалануу жана аларды калыбына келтирүү мамлекеттик башкарууну амалга ашыруу менен толук милдеттер жүктөтүлдү. Өзбекстан экологиялык партиясы түзүлдү жана 2019- жылы 8-январда анын түзүү съезди болуп өттү.

Акыркы жылдарда мамлекетибиздеги экологиялык абалды жакшыртуу мисал кылып таштандыларды кайта иштөө, күн, шамал жана биологиялык энергиялардан пайдаланууну кеңейтүү, чөлдөргө дарактар отургузуу, көл жээктерин токойлоштуруу иштерин келтириш мүмкүн.

Мамлекетибиз Арал көйгөйүн чечүүгө, айрыкча чоң көңүл бурууда. 2019- жылдын башында «Аралкум» чөлүндө 500 000 гектар жерде коргоо токойлорун пайда кылды, көптөгөн артизан кудуктары ачылып таза суу менен камсыздалды, Арал аймагыны кайра калыбына келтирүү иштери аткарылууда.

Дагы бир экологиялык мааниге ээ болгон чоң план бул – Өзбекстанда





Россия менен биргеликте ишке аша баштаган.

Атом электр станциясы курула баштагандыгы. Себеби атом энергиясы – эң экологиялык таза энергия түрлөрү болуп, абага чоң көлөмдөгү зыяндуу газдардын чыгарылуусунун алды алынат. Атом электростанциясынын ишке түшүшү менен жылыга 3,7 млрд куб метр газ үнөмдөп калынат.

Айлана-чөйрөнү коргоо ар бир жарандын милдети эсептелет. Муну үчүн ар бирибиз күндөлүк жашообузда таза жүрүү, өзүбүз жашаган жерди таза тутуу жөнөкөй эрежелерине амал кылуу керек.



БИЛИМИНДИ СЫНАП КӨР!

1. Эмне себептен азыр экологиялык көйгөйлөр өтө курч болуп калды?
2. Экономиканын өнүгүшү ар дайым эле экологиялык көйгөйлөрдү келтирип чыгарабы?
3. Абанын, суунун булганышы, топурактын курамынын өзгөрүшү менен байланыштуу экологиялык көйгөйлөргө экиден мисал келтир.
4. Автомобилдерден чыккан газ абаны ууландырышын билген түрдө, эмне үчүн алардан пайдалана беребиз?
5. Арал деңизинин таптакыр кургап калышы дагы кандай экономикалык көйгөйлөргө алып келиши мүмкүн?
6. Айлана-чөйрөнү коргоо менен эмне үчүн, негизинен, мамлекет алектенет?
7. Айлана-чөйрөнү коргоо үчүн мамлекет кандай каражаттардан пайдаланат?
8. Айлана-чөйрөнү коргоо ишине сен кандай иш-аракетиң менен салым кошушүң мүмкүн?



Тапшырма

1. Районуңдагы экологиялык көйгөйлөрдү аныктап, алар жөнүндө кыска реферат жаз. Бул көйгөйлөрдүн келип чыгуу себептерин тап жана жөнгө салуу жолдорун сунуш кыл. Бул көйгөйлөрдү жоюуда сен жана курбуларың кандай салым кошуу мүмкүндүгүн аныкта.



Муну эсте сакта!

- Бардык экологиялык көйгөйлөр, негизинен, адамдын экономикалык ишмердигинин натыйжасы эсептелет.
- Экономика менен экологиянын ортосундагы карама-каршылыкты жумшартуу жана айлана-чөйрөнү коргоо мамлекетке жүктөлгөн.
- Айлана-чөйрөнү коргоо ар бирибиздин ыйык милдетибиз.





I ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

A. СУРООЛОР

1. Ишкердикке мүнөздөмө бер. Ишкердик жөндөмдөрү бар инсанды сүрөттөп бер.
2. Ишкердиктин базар экономикасындагы ролун мүнөздөп бер.
3. Экономикалык ишмердиктин ишкердикке таандык кандай түрлөрүн билесиң?
4. Ишкердиктин түрлөрүнүн артыкчылык жана кемчилдигин айт.
5. Фирма жана аны түзүүнүн уюштуруучулук-укуктук формаларын айт.
6. Акционердик коомдун уюштуруучулук мааниси эмне жана анын кандай түрлөрүн билесиң?
7. Фирманын каражаттары кандай түрлөргө бөлүнөт?
8. Кандай өндүрүштүк каражаттарды билесиң?
9. Өзгөрүп туруучу жана туруктуу каражаттар бири-биринен эмнеси менен айырмаланат?
10. Дүң, киреше, пайда, зыян жана таза пайданын ортосунда кандай байланыштар бар. Аларды жөнөкөй мисалдарда түшүндүр.
11. Пайданын экономикалык ишмердикке үндөгөн ролун түшүндүрүп бер.
12. Фирманын экономикалык ишмердигинин рентабелдүүлүгү кандайча эсептелинет?
13. Менежменттин мааниси, максаты жана милдетин түшүндүрүп бер.
14. Маркетингдин маани-маңызын, милдетин жана фирманын ишиндеги маанисин айт.
15. Экологиялык көйгөйлөр адам экономикалык ишмердүүлүгүнүн натыйжасы экендигин кандай түшүндүрөсүң?

B. ТАПШЫРМА

ТЕРМИНДЕР:

- | | |
|-------------------------------|------------------------------|
| 1. Ишкердик; | 9. Жалпы каражат; |
| 2. Фирма; | 10. Банкроттук; |
| 3. Акциянын номиналдуу наркы; | 11. Менежмент; |
| 4. Фирманын уставы; | 12. Маркетинг; |
| 5. Жүгүртүү каражаты; | 13. Акциянын курсу; |
| 6. Коммерция; | 14. Амортизациялык ажыратма; |
| 7. Туруктуу каражаттар; | 15. Орточо каражат; |
| 8. Таза пайда; | 16. Жеке тартиптеги фирма. |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) фирманын ички жана тышкы ишмердигин жөнгө салган, укуктук күчкө ээ нормативдик документ;





- б) чийки зат, түрдүү материалдарды сатып алууга жана жумушчу күчүн жалдоого сарпталган каражат;
- д) пайдан бардык салык жана төлөөлөр төлөнгөндөн кийин калган бөлүгү;
- е) туруктуу жана өзгөрүп туруучу каражаттардын суммасы;
- ф) ишкердик ишке ашырылчу ишкана;
- г) акциянын бетине жазылган баа;
- з) базар шарттарында керектөөчүлөрдүн муктаждыгын аныктоого жана аны канааттандырууга багытталган ишмердик;
- и) адамдардын пайда табуу максатында, тобекелчиликтин негизинде, каражатын, менчигин, билимин жана мүмкүнчүлүгүн ишке салып, товар өндүрүү жана тейлөө кызматын көрсөтүү ишмердиги;
- м) кандайдыр бир көздөлгөн максатка жетишүүнүн усулдарын, формаларын, жолдорун жана башкаруу багыттарын үйрөнгөн илим;
- н) фирманын башка фирмалардын, мамлекеттин алдындагы карыздарынын төлөй албай калышы;
- к) акциянын базардагы баасы;
- л) өндүрүштүн көлөмүнөн көз каранды эмес каражаттар;
- о) товарды сатып алып, кийин керектөөчүлөргө сатуудан турган ишкердик;
- р) негизги каражаттардын эскириши натыйжасында алардын баасынын өндүрүлгөн продукциянын баасына өткөн бөлүгү;
- с) биринчилик продукция өндүрүү үчүн сарпталган каражаттын саны;
- у) жеке адамдын мүлкүнүн негизинде түзүлгөн жана башкарылган фирма.

D. 7-бет I глава титулундагы сүрөттөр боюнча

Сүрөттөрдүн кайсылары главадагы темага тиешелүү экендигин айт. Ушул сүрөттөр негизинде темалардын мазмунун сүйлөп бер.

E. ТЕСТТЕР

1. **Ишкердик натыйжасында кандай көрүнүштөгү киреше алынат?**
 - А) Пайыз; В) Рента;
 - С) Эмгек акы; Д) Пайда.
2. **Шериктештиктин негизинде түзүлгөн фирманын пайдасы ...**
 - А) түзүүчүлөрдүн ортосунда тең санда бөлүштүрүлөт;
 - В) уставдык фондго кошкон үлүшүнө ылайык бөлүштүрүлөт;
 - С) фирманы кеңитүүгө гана сарпталат;
 - Д) түзүү келишиминде көрсөтүлгөн эрежелердин негизинде бөлүштүрүлөт.





3. **Фирманын финансылык каражаттарынын булактары төмөнкүлөр:**
А) таза пайда;
В) амортизациялык ажыратма;
С) уставдык фонд;
Д) жогоруда берилген булактардын бардыгы болушу мүмкүн.
4. **Жөнөкөй акциянын ээси фирманы башкарууда ...**
А) таптакыр катышпайт;
В) жалпы чогулушта добуш берүү аркылуу катышышы мүмкүн;
С) катышууга тийиш;
Д) акциянын пакетине ээ болгон учурда гана катышышы мүмкүн.
5. **Акционердик коомдун дүң кирешеси 5 млн сумду, жалпы каражаттары 3 млн сумду, салыктардын саны 1 миллион сумду жана дивиденддер 500 миң сумду түздү. Анын таза пайдасы канча?**
А) 4 миллион; В) 2 миллион;
С) 3 миллион; Д) 1 миллион.
6. **Фирма жыл бою 5 000 000 сум каражат сарптап, 1 250 000 сум таза пайда алды. Фирманын жылдык ишмердигинин рентабелдүүлүгүн тап.**
А) 125 %; В) 50 %;
С) 25 %; Д) 150 %.
7. **Акционердик коомдун жылдык пайдасы санынын жогорулашы кайсы акциянын наркынын жогорулашына алып келиши мүмкүн?**
А) Жөнөкөй акциянын;
В) Артыкчылыктуу акциянын;
С) Жөнөкөй да, артыкчылыктуу да акциянын;
Д) Эч кайсы баалуу кагаздын.
8. **Төмөнкү касиеттердин кайсы бири ишкердикке таандык?**
А) Тобокел кылуу;
В) Эркин экономикалык ишмердик;
С) Пайда алууга умтулуу;
Д) Жогорудагылардын бардыгы.
9. **Фирма биринчи жылы 1,5 млн сум, 2 жылы болсо 2 млн сум пайда алды. Баалар 2-жылы 1- жылдагыга караганда 1,25 эсе жогорулаган болсо, фирманын 2-жылы 1-жылга салыштырмалуу реалдуу пайдасы канчага өзгөргөн?**
А) 100 000 сумга азайган; В) 500 000 сумга азайган;
С) Өзгөрбөгөн; Д) 100 000 сумга көбөйгөн.



ӨЗ АЛДЫНЧА САБАК

БОЛОЧОК ИШКЕРГЕ

Өз бизнесин баштамакчы болуп жаткан, өзүнүн бизнес-идеясы жана бизнес-планы болгон жаш ишкер алдыда турган эң чоң көйгөй – бул, албетте, кандай кылып, акча табуу. Айрыкча, бул соода-сатык же жалпы тамактанууга окшогон традициялык ишкердик сферасы эмес балки заманбап технологиялар менен бирге, божомолдуулук даражасы жогору болгон сфераларга тийиштүү болсо.

Өнүккөн мамлекеттерде ушундай бизнес идеялардын баркына жетишет жана издешет. Себеби так ушундай күчтүү божомолдуулукка негизделген жаңы бизнес-пландарды сатып алат жана шерикчилик шарты менен каржылашат. Ушундай бизнес-идеялар, бизнес пландарды каржылаштыруучу атайын фонддор да өнүккөн мамлекеттердеги бизнес-системанын ажыралбас бөлүгүнө айланган. Каржыланган жана ишкердигин баштаган ушундай жаңы бизнес түрлөрү бул мамлекеттерде *стартаптар* деп аталат.

Акыркы жылдарда ишкердигин баштаган жана чоң ийгиликке жеткен стартаптарга мисал катары Facebook, Uber, Space X, Xiaomi, Instagram, сыяктуу ири компанияларды келтирүүгө болот.

Ушундай бизнес түрлөрүндө божомолдуулук деңгээли жогору болгондугу үчүн да алар көбүнчө *venchur* фонду деп аталуучу инвестициялык фонддор каржылырынын эсебине иш баштайт.

Venchur фонддору (*ing.venture*-кооптуу иш)-кооптуулугу, божомолдуулугу жогору даражада болгон инвестициялык фонд болуп, алар негизинен инновациялык ишкана (стартап) лар менен иштөөгө багытталган. *Venchur* фонддору кооптуулук даражасы өтө жогору болгон жана экстрималдуу даражадагы жогору пайда алышы күтүлүп жаткан ишканаларга инвестиция киритет.

Соңку жылдарда Өзбекстанда стартаптар тууралуу көп айтыла башталды. Мекенибизде келечекте көп пайда бере турган, бирок божомолдуулук да жогору болгон бизнес түрлөрү жана алектенмекчи болгон жаш ишкерлер көп эле. Аларга жалаң акча-башталгыч капитал керек. Демек, бизде *Venchur* инвестициялар киритүү дагы анчалык өнүкпөгөн болсо, андай ишкер кандай иш баштасын?



Анын үчүн болочок инвесторлор керектүү нерсени билип алуу керек болот. Стартапка инвестиция киритүү-бул кредит берүү дегени эмес. Же болбосо киритилгн инвестициялар кредит үчүн төлөнө турган болсо, кичик пайыз менен кайтпайт, Керектүү каржы бир нече көбөйүп артка кайтат. Бирок бул жерде тообакелчилик, б.а каржыны биротоло жоготуп коюу мүмкүнчүлүгү бир нече ирет көп

Өзбекстанда стартап үчүн каржыны кичик бизнесмендер кай жерден алат?

Анын бир канча жолу бар:

1. Эң жөнөкөй жол – бул туугандар жана досторго сунуш кылуу, аларды идеяга кызыктыруу.

2. Банк кредитини алуу

3. *Краудфандиң*-идеяга кызыгып калган бир нече көп сандуу адамдардын анчалык көп болбогон каржыларды топтоо жана аларды шерикчиликке айландыруу.

Мындай иш көбүнчө интернетте түзүлүп атайын краудфандиң орундары аркылуу түзүлөт же сациялык тармактардын кулактандырууларга идеялар жөнөтүп аларга кызыгуучулар изилделет.

4. Менчиктүү компаниялар жана мамлекеттик гранттар.

5. Бизнесмендер менен түздөн-түз жолугушуп, аларды идеяга кызыктыруу жана каржылоого сунуш кылуу

6. *Startup-akselerator*. Startup-akselerator-бул жалаң гана стартаптарды каржылоого катышпастан стартап мекемелеринде атайын мектеп милдетин да аткарат. Стартап акселератор өзүнө келечеги бар стартап идеяларды издеп жаткан инвесторлорду бириктирген жаш компаниялардын өсүүнү жана өнүгүүнү көмөк берүүчү социалдык уюм болуп саналат. Дагы эле айтканда, эгер сен стартап-акселераторуну бизнес пландарыңга кызыктырып чогуу иштөөгө көндүрө алсаң анда стартап-акселератор сени керек болгон маалыматтар менен камсыздайт, кеңеш берип ишинизди жолго коюп алууга көмөктөшөт.

Стартап уюмдары болгон жаш ишкерлер үчүн зарыл предметтердин эн үнөмдүүлөрүнөн (акчадан тышкары албетте!) – бул бизнес ишин баштоо

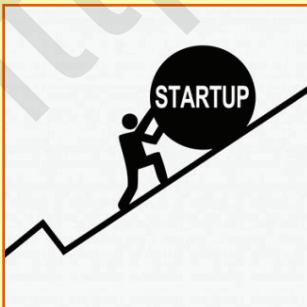


жана иш жүрүтүү үчүн офистин бар экендиги. Анда азыр өлкөбүздүн ар бир шаар жана райондорунда уюштурулуп жаткан жаңы жана жаш ишкерлер үчүн даярдалган атайын жерлер-коворкиндер керектелет. Коворкинг (ing. Co-working – биргеликтеги иш) – бул жаңы ишкерлер үчүн жалпы, биргеликте пайдалануучу офис ишин аткарат. Бул жерде өз жумушун баштаган жаңы стартапчылар же баштамакчы болуп жаткан жаштар биргеликте чогулушуп, бири-бири менен өз ара пайдалуу байланыш орнотуусу да мүмкүн. Себеби ийгиликтүү бизнестин эң зарыл жааттарынан бири – бул зарыл кишилер менен өз ара пайдалуу мамиле системасын («Тор»ду) жаратуу эмеспи? Заманбап тилде ушундай байланышты орнотуу networking (ing. networking – тор токуу) деп жүрүтүлөт. Networking аркылуу жаш ишкер жаңы клиенттерди табуу, жакшы ишчилерди жумушка тартуу инвесторду кызыктыруу, учурдагы көйгөйлөргө чечим издөөдө пайдалуу иштерди аткарат, шериктештер менен байланыш орнотуу мүмкүн. Биздин улуттук менталитетибизге туура келген шериктештик, биргелик, сыяктуу баалуулуктар да мына ушул networking деп аталуучу бизнес – терминде пайда болот.



СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Окуу үчүн жогорудагы берилген материалдан сага мурун чоочун болгон терминдерди ажыратып жаз.
2. Бул терминдердин ар бирине тексттен түшүнүгүн аркылуу түшүндүрмө бер.
3. Бул терминдерди бири-бири менен логикалык үзлүктүксүз, схемалык жааттан байланыштыр. Ушундан, кайсы термин кайсынысы менен байланыштуу, кайсы термин кайсынысын толтурат, кайсы термин кайсынысынан келип чыккан? Ушул абалда бир караганда татаал туюлган байланыштар сен үчүн логикалык мазмунга ээ жараяндардын мааниси жагынан жөнөкөйлөштүргөн түрдө пайда боло баштайт.



Экономиканы башкарууда мамлекет аралашуусун кескин азайтыруу керек.

Шавкат Мирзиёев



II глава. Мамлекет жана экономика





11-ТЕМА

МАМЛЕКЕТТИН ЭКОНОМИКАЛЫК МИЛДЕТТЕРИ



? АКТИВДЕШТИРУҮЧУ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Базар экономикасы шартында экономикалык ишмердик катышуучулардын эркиндиги жана чыныгы атаандандаштык чөйрөсүнүн сакталышын ким камсыздайт?
2. Ар бир мамлекетте кем камсыздалган үй-бүлөлөр, карыялар, жаш балдар бар. Алардын социалдык камсыздоосу менен ким кандайча алектенет?
3. Мекенибиздин жаратылышын коргобосок, ал келечекте аянычтуу абалга келиши мүмкүн. Жаратылышты коргоо иштерин ким алып барат? Анда кандай иш-чаралар көрүлүшүн айтып бер.
4. Мектептер кандай каражаттардын эсебинен курулган жана жасалгаланган? Мугалимдерге айлык маянаны ким төлөйт? Ал үчүн айлык каражат каерден кандайча алынат?

Ар кандай мамлекет өз атуулдарынын экономикалык ишмердүүлүк жүргүзүүсү үчүн шарттарды жаратып берүүнү өз алдына максат кылып коёт.

Анткени, алардын жетиштүү ишмердүлүгүнөн мамлекет, коомчулук да пайда көрөт.





Ар кандай мамлекеттин экономикасынын алдында төмөндөгү максаттар турат:

- **Экономикалык эркиндик** — экономиканын катышуучуларынын экономикалык чечимдерди өз алдынча жана эркин кабыл алышы;
- **Экономикалык натыйжалуулук** — минималдуу чыгаша жасап, максималдуу пайда алуу;
- **Экономикалык теңдик** — бардык экономикалык иштерди адилеттүү аткаруу;
- **Экономикалык коопсуздук** — калкты экономикалык кризис, жакырдык, жумушсуздук жана инфляциядан коргоо;
- **Экономикалык өсүү** — товар жана кызматтарды өндүрүүнү барган сайын көбөйтүү.

Кээ бир көйгөйлөр менен милдеттерди базардын өзү чече албайт. Алар мамлекетке жүктөтүлөт: адал атаандашуу чөйрөсүн жаратуу, базар жөнүндө маалымат алууда бардыгына бирдей мүмкүнчүлүк түзүү, кошумча тышкы таасирлерди жөнгө салуу, социалдык товар жана кызматтарды өндүрүү. Өлкөнүн коопсуздугун камсыздоо, айлана-чөйрөнү коргоо, билим берүү, саламаттыкты сактоо тармактарын өнүктүрүү сыяктуу бир топ социалдык кызматтарды уюштуруу жана башкаруу чоң каражат талап кылат. Алардан биргеликте пайдаланылат жана бул кызматтар акы төлөгөндөргө гана көрсөтүлүп, башкаларын пайдалана албагандай кылып чектөөгө болбойт. Бул социалдык товардын чектөөгө болбогон касиети эсептелет. Мындай иштин натыйжасы ар дайым эле түздөн-түз пайда алууга багытталбайт. Мындай социалдык продукттарды жаратуу менен мамлекет алектенет.



Социалдык продукциялар — базар бере албаган, мамлекет тарабынан өндүрүлгөн жана өлкөнүн калкы тарабынан биргеликте керектелген товар менен кызматтар.

Товардын биргеликте керектелүү касиети — товар жана кызматтардын көптөгөн адамдар тарабынан бир убакыттын өзүндө керектелиши.

Товардын керектелишин чектөөгө болбогон касиети — акысы төлөнбөгөн учурда адамдарды мындай товар менен кызматтарды керектөөдөн чектей албастык.

Жогорудагы ой пикирлөөдөн келип чыгып, мамлекет өз кепилдигине төмөнкү экономикалык милдеттерди алат:

1. Коомдун укуктук жана социалдык негизин сактап туруу. Мамлекет адамдардын коомдо жашашына, ишмердик көрсөтүүсүнө таандык жана алардын ортосундагы мамилелерди белгилеген мыйзам жана укуктук нормаларды орнотот, мыйзам алдында бардыгынын тендигин кепилдейт жана алардын аткарылышын көзөмөлдөйт.





2. Атаандашууну колдоп-кубаттоо. Мамлекет монополияга каршы күрөшөт, атаандашууну коргойт жана кызыктырып турат.

3. Социалдык продукциялар — товар жана кызматтар менен камсыздоо. Мамлекет базар бере албаган, бирок коом үчүн маанилүү болгон айлана-чөйрөнү коргоо, коргонуу, саламаттыкты сактоо, билим берүү сыяктуу тармактарда товар жана кызматтарды өндүрөт жана калкка сунуш кылат.

4. Кошумча тышкы таасирлерди жөнгө салуу. Белгилүү болгондой, ар кандай товар менен кызматтардын түздөн-түз өндүрүүчүсү жана керектөөчүсү болот. Бирок кээ бир өндүрүштүк процесстер өндүрүүчү менен керектөөчүгө гана эмес, ошондой эле бул процеске түздөн-түз байланышы болбогон үчүнчү жакка да таасирин тийгизет. Мисалы, заводдун моруна чыккан түтүн, бул заводдогу өндүрүштүк процеске эч кандай байланышы болбогон, заводдун айланасында жашаган калктын ден соолугуна таасирин тийгизет. Мындай жагдайга экономикада кошумча тышкы таасир дейлет. Мындай тышкы таасирлерди жөнгө салуу мамлекеттин чегине түшөт. Эгерде тышкы таасир терс болсо, анда анын алдын алуу чаралары көрүлөт. Эгерде оң болсо, мындай өндүрүш колдоп-кубатталат. Мисалы, мамлекет айлана-чөйрөнү булгап, табиятка терс таасир көрсөткөн ишканаларга айып жана салыктар белгилейт, билим берүүнү өнүктүрүп, бүткүл экономикага оң таасир көрсөткөн мекемелерге болсо финансылык артыкчылыктар берет.



Кошумча тышкы таасир – товарды өндүрүү же керектөө жараянында, өндүрүүчү жана керектөөчүдөн тышкары, үчүнчү жактын көрө турган пайда же зыяны.

5. Киреше жана байлыктарды бөлүштүрүү. Мамлекет кем каржыланган үй-бүлөлөрдү социалдык коргоо, бай адамдардан кирешесине карай салык өндүрүү, студенттерге стипендиялар берүү аркылуу кирешелерди бөлүштүрүп турат.

6. Экономиканы туруктуу абалга келтирүү. Мамлекет инфляцияны көзөмөлдөө, жумушсуздуктун алдын алуу, мамлекеттик бюджет менен акча массасын көзөмөлдөө аркылуу экономиканы тең салмактуулукта кармап турат.



БИЛЕСИҢБИ?

Мамлекеттин экономикада туткан орду жөнүндө түрдүүчө бири-бирине каршы пикирлер бар. Биринчи жактын пикири боюнча, мамлекеттин ролу кескин кыскартырылууга тийиш, анткени мамлекеттин экономикага керегинен көп кийлигишүүсү экономикалык эркиндикти чектеп коюшу мүмкүн. Экинчи жак, мамлекеттин ролун ашыруу тарабында. Анткени базар кээ бир көйгөйлөрдү мамлекеттин катышуусуз чече албайт.





БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мамлекеттин экономикасы алдында кандай социалдык максаттар турат?
2. Мамлекеттин экономиканы жөнгө салган милдеттери жөнүндө эмнелерди билесиң?
3. Мамлекеттин экономикалык милдеттерди аткарышына мисалдар келтир.
4. Оң жана терс кошумча тышкы таасирге мисалдар келтир.
5. Социалдык товарлар кандай касиеттерге ээ болууга тийиш? Жообунду негизде.
6. Эгерде менчик фирма социалдык товарларды өндүрсө, ал кандай кыйынчылыктарга туш келиши мүмкүн?



Муну эсте сакта!

- Товар менен кызматтар эки түрдүү болот: социалдык продукттар жана менчик фирмалар тарабынан өндүрүлгөн товарлар менен кызматтар.
 - Социалдык продукттар мамлекет тарабынан өндүрүлөт жана алар үчүн калк салыктар көрүнүшүндө акы төлөйт.
 - Базар экономикасы шарттарында мамлекеттин өтө чоң милдеттери бар.





12-ТЕМА

МАМЛЕКЕТТИК БЮДЖЕТ



? АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Сен мектебиң жөнүндө "Мектеп мамлекеттик бюджет эсебинен курулган" деген сөздөрдү уккансың. Ошондой эле ооруукана жана ишканалар "Мамлекеттик бюджет тарабынан каржыланат" өңдүү сөздөрдү да уккансың.

1. Мамлекеттик бюджет жөнүндө эмнелерди билесиң?
2. 3-6-сүрөттөрдө чагылдырылган инсандардын ишмердиги ким тарабынан жана эмненин эсебинен материалдык колдоп-кубатталды деп ойлойсуң?
3. Өткөн сабакта сен мамлекеттин милдеттери менен таанышкансың? Мамлекет өз милдетин аткаруу үчүн каражаттарды каерден алат?





Мамлекеттик бюджет мамлекеттин бир жылдык кирешелери менен каражаттары пландаштырылган негизги финансылык документ эсептелет. Мамлекеттик бюджетти түзүүдөн көздөлгөн негизги максат: мамлекеттин алдында турган экономикалык жана социалдык милдеттерди аткаруу үчүн финансылык негизди калыптандыруу, мамлекеттин экономикасын өнүктүрүүнүн келечектеги планын ишке ашыруу, калктын кирешелерин кайра көрүп чыгуу. Мамлекеттик бюджет киреше жана каражаттар бөлүгүнөн турат.



Мамлекеттик бюджет – мамлекеттин бир жылдык кирешелери жана сарптары пландаштырылган негизги финансылык документи.

Мамлекеттик бюджеттин киреше булактарына төмөнкүлөр кирет:

- жарандардын кирешелеринен алынган салыктар;
- ишканалардын пайдасынан алынган салыктар;
- мамлекеттик ишканалардын пайдасы;
- мамлекеттин баалуу кагаздарын саткандан түшкөн акча;
- мамлекеттик мүлктү саткандан түшкөн акчалар;
- ар түрдүү бажы жана салыктардан тышкары башка түшүмдөр.



Бажы — мамлекет тарабынан көрсөтүлгөн кээ бир кызматтар үчүн же мамлекет территориясына айрым түрдөгү товарлар алып кирүү үчүн түздөн-түз төлөнгөн акы.

Мамлекет территориясына айрым түрдөгү товарларды алып киргендиги үчүн же мамлекеттик мекемелер тарабынан көрсөтүлүүчү айрым кызматтар үчүн мамлекетке төлөнгөн атайын төлөө бажы деп аталат. Айта кетчү нерсе, салыктар мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгүнүн негизги булагы саналат. Ошол булактардын негизинде мамлекет өзүнүн акча каражаттарынын борборлошкон фонду — мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгүн түзөт жана аны жыл бою сарптайт.

Бюджеттин акча каражаттары төмөнкү тармактарга сарпталат:

- билим берүү жана илим, маданият жана көркөм өнөр;
- спорт жана саламаттыкты сактоо;
- улуттук коопсуздук;
- карылык жана майыптык пенсиялары, стипендиялар;
- жумушсуздук жөлөк пулдары жана кем каржыланган үй-бүлөлөргө материалдык жардам берүү;
- айлана-чөйрөнү коргоо;
- коомдук тартипти сактоо, мамлекеттик ишканалар, мекеме жана башкаруу органдарынын финансылык камсыздалышы;
- кээ бир мамлекеттик мааниге ээ болгон тармактарды финансылык жактан колдоп-кубаттоо жана башкалар.





Көрүнүп тургандай, мамлекеттик бюджеттин акча каражаттары, негизинен, коом үчүн зарыл товар менен кызматтарды сатып алууга жана калктын түрдүү катмарларын колдоп-кубаттоого багытталган трансфердик төлөөлөргө сарпталат экен.



БИЛЕСИҢБИ?

Өзбекстан Республикасынын мамлекеттик бюджети Өзбекстан Республикасынын жогорку кеңешинде талкууланат жана бекитилет. Жыл аяктагандан кийин өкмөт бюджеттин аткарылышы боюнча жогорку кеңешге эсеп берет.



Трансферт төлөөлөр — мамлекеттик бюджеттен калктын материалдык жактан начар камсыздалган бөлүктөрүнүн колдоп туруу үчүн ажыратылган каржылар.

Адатта, мамлекеттик бюджеттин киреше жана сарптар бөлүгү бирдей болбойт. Көбүнесе кирешеге караганда сарптар көбүрөөк болот. Мамлекеттик бюджеттин сарптар менен кирешелеринин ортосундагы айырманы бюджеттин тартыштыгы деп аташат. Жылдар бою чогулуп калган бюджеттин тартыштыгынын жалпы саны мамлекеттик карызды түзөт. Мамлекет карзы ички жана тышкы карз көрүнүшүндө болушу мүмкүн. Ички карыз малекеттин өз жарандары, фирма жана уюмдар алдындагы милдеттери болсо, тышкы карз чет өлкөлөр, эл аралык банктар жана каржылоо мекемелери алдыдагы карзы болот. Мамлекет бюджетин киреше сарптарынан жогору болгон абалда мамлекет бюджетинин профицити жүзөгө келет.



Бюджеттин тартыштыгы — мамлекеттик бюджеттин сарптары кирешесинен көп болгон учурдагы, сарптар менен кирешенин ортосундагы айырма.

Бюджет профицити — мамлекеттин бюджеттин сарптары кирешесинен көп болгон учурдагы, сарптар менен кирешенин ортосундагы айырма.

Мамлекеттик карыз — жылдар бою чогулуп калган бюджеттин тартыштыгынын жалпы саны.





Өзбекстан Республикасынын мамлекеттик бюджетинин 2019-жылдагы көрсөткүчтөрү (млрд. сум эсебинде)

Киреше булактары	Өлчөмү
Тике салыктар	29125,5
Кыйыр салыктар	47029,8
Мүлк салыгы жана ресурс төлөмдөрү	16906,0
Башка кирешелер	9566,3
Бардык кирешелер	102627,6

Сарптар бөлүгү (млрд. сум эсебинде)

Социалдык коргоо жана калкты камсыздоо	58012,1
Коомду өнүктүрүүнүн каражаттар жана гранттары	28,6
Экономика	14099,8
Борборлошкон инвестициялар	3906,2
Мамлекеттик башкаруу	3749,4
Башка сарптар	27322,3
Башка сарптар	107118,4

1. Өзбекстан Республикасынын 2012-жылкы мамлекеттик бюджетинин киреше бөлүгүнүн ар бир пунктун пайыздарда туюнт жана тегерек диаграммада сүрөттө.
2. Мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгүнүн негизги булактарын аныкта.
3. Мамлекеттик бюджеттин сарптар бөлүгүнүн ар бир пунктун пайыздарда туюнт жана тегерек диаграммада сүрөттө.
4. Мамлекеттик бюджеттен эң көп акча эмнеге сарпталып жатат?

БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мамлекеттик бюджет деген эмне жана ал эмне үчүн керек?
2. Мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгүнүн булактарын айт. Бул кирешелер кандай максаттарда иштетилет?
3. Мамлекет бюджетинин каражат бөлүгү киреше бөлүгүнөн көп болсо эмне болот? Аз болсочу?
4. Бюджет тартыштыгын азайтыруунун кандай жолдору бар?
5. Мамлекет карзы эмне? Анын кандай көрүнүштөрү бар?

Муну эсте сакта!

- Мамлекеттик бюджет мамлекеттин жылдык негизги финансылык планы болуп, анда мамлекеттин киреше булактары жана сарптары көрсөтүлгөн болот.
- Мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгү, негизинен, салыктардын эсебинен калыптандырат.





13-ТЕМА

БАНК СИСТЕМАСЫ



? АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

- Жогорудагы сүрөттү көңүл коюп кара жана төмөнкү суроолорго жооп бер:
1. Банктар акчаны каерден алат?
 2. Банктардын кандай милдеттерин билесиң?
 3. Республикабызда иш жүргүзүп жаткан кандай банктарды билесиң?
 4. Үй-бүлө мүчөлөрүң банктын кандай кызматтарынан пайдаланат?

Мамлекетте базар мамилелеринин тереңдешүүсү базар инфраструктурасынын көптүгүнөн жана алардын кызматы канчалык туура уюштурулгандыгынан көз каранды. Базар инфраструктурасынын негизги муундарынан бири бул — банк.

Өтө байыркы доорлордо эле аманатка алыш жана коюш практикасы колдонулган. Муну менен бөлөк кишилер же диний мекемелер алектенген. Мисалы, мындай практика менен Байыркы Греция ибадатканалары алектенгендиктерин тарыхтан белгилүү. Аларда аманат, карызга берүү пайыз өндүрүү иш-аракеттери ишке ашырылган. Кийинчерээк, акча алмаштырууга да муктаждык пайда боло баштады.





Европадагы алгачкы акча алмаштыруучулар соода аянттарынын элдүү жайларында күрсү коюп иштеген. Ошондуктан да банк сөзү италиянча *banco* — күрсү сөзүнөн келип чыккан.

Банк калк, фирма жана ишканаларга акча жана баалуу кагаздар менен байланыштуу түрдүү кызматтарды көрсөтүүчү финансылык мекеме.

Өзбекстандын банк системасында өнүккөн мамлекеттер банк системасындагы бардык жараяндар ишке ашырылат. Негизинен, мамлекетибизде банктар:

- акча жана баалуу кагаздарды мамилеге чыгарат (эмиссия кылат);
- калк жана фирмалардын акчаларын сактап берет;
- калк жана фирмаларга акча карыз берет;
- түрдүү баалуу буюмдарды сактап берет;
- башка мамлекеттердин акчаларын сатып алат жана сатат;
- кымбат баалуу кагаздарды сатып алат жана сатат;
- төлөм жана эсеп-кысап иштери боюнча кызмат көрсөтөт.

Банк өзүнчө жалпы фонд болуп, калктын колунда «иштелбей жаткан» акчаларды « иштөөгө» аргасыз кылат. Сакталган акчаларды, акчага муктаж болгон ишкерлерге белгилүү пайыз эсебине карызга берет. Ишкерлер болсо өз кезегинде бул акчаларды өндүрүшкө сарптап, экономикалык продукция жаратат. Ушинтип, банк экономиканын өнүгүшүнө салымын кошот.

Адатта, банктар эки түргө бөлүнөт: борбордук банк жана коммерциялык банктар. Борбордук банк жана коммерциялык банктар биргеликте мамлекеттин эки баскычтуу банк системасын түзөт. Борбордук банк мамлекетке караштуу болушу да, караштуу болбостугу да мүмкүн. Борбордук банк мамлекетке караштуу болгон абалда, ага мамлекеттин негизги банкы катарында мамлекеттик мааниге ээ укук жана милдеттер жүктөлөт. Борбордук банк төмөнкү милдеттерди аткарат:

- мамлекеттин улуттук валютасын жана баалуу кагаздарын мамилеге чыгарат;
- мамлекетте акча мамилесин жөнгө салып, мамиледеги акчанын санын көзөмөлгө алат;
- коммерциялык банктарга белгилүү пайызда карыз берет;
- чет өлкөнүн валюталарын улуттук валютага салыштырмалуу курсун белгилейт;
- коммерциялык банктардын ишмердигин көзөмөлдөйт;
- мамлекеттин акча жана алтын запастарын сактайт.

Ошондуктан борбордук банк — «банктардын банкы» саналат жана коммерциялык банктарга гана кызмат көрсөтөт. Өзбекстанда Борбордук банк мамлекетке тийиштүү. Коммерциялык банктар калк, фирма жана мекемелерге кызмат көрсөтөт.





Коммерциялык банктар:

- борбордук банктардан карызга акча алат;
- клиенттердин акча каражаттарын сактайт жана чогултууга көмөктөшөт;
- акчага муктаж болгон клиенттерге карызга акча (кредит) берет;
- чет өлкөнүн валюталарын сатып алат жана сатат;
- баалуу кагаздарды сатып алат жана сатат;
- өз клиенттеринин акча менен байланыштуу түрдүү эсеп-кысап, негизинен, төлөө иштерин аткарат.

Банкка коюлган акча каражатына *аманат* же *депозит* дейилет. Банктын клиенттерине *аманатчылар* дейилет. Эгерде банк аманатчылардын акча каражаттарын, аларга белгилүү акы (пайыз) төлөө шарты менен белгилүү мөөнөткө сактап берүү милдеттенмесин алса, анда мындай аманатка *мөөнөттүү депозиттер* дейилет.

Эгер банк аманатын каалаган убакытта аманатчыга кайтаруу милдеттенмесин алган болсо, мындай аманат *күндөлүк депозит* деп аталат. Биринчи абалда клиенттин акча каражатыны топтоого жана анын эсебине процент көрүнүшүндө киреше алууга көмөктөшсө, экинчи абалда эсе каражатты сактоого, клиенттин биринчи талабына карай кайтарууга же кандайдыр бир төлөөнү ишке ашырууга жардам берет.



Коммерциялык банк — калк, фирма жана мекемелерге кызмат көрсөткөн банк.

Депозит — аманат же банкка коюлган акча.

«Карыз» банк тилинде *кредит* деп аталат (латынча *creditum* — карыз маанисин билдирет). Албетте, банк клиенттерине карыз берип тургандыгы үчүн клиент банкка карыз акы төлөйт. Карыз акыны — *кредит пайызы* деп аташат. Кредит пайызынын өлчөмү — жылдык пайыз ставкасы боюнча белгиленет.

$$\text{Кредиттин жылдык пайыз ставкасы} = \frac{\text{Кредит акы}}{\text{Кредиттин өлчөмү}} \cdot 100\%$$

Мисалы, чакан ишкана банктан 4 миллион сумду бир жыл мөөнөткө 20% жылдык пайыз ставкасы менен алсын. Ишкана бир жылдан кийин 4 миллион сумду кайтаруу менен бирге, банкка карыз акы иретинде карыздын 20% өлчөмүндө, б. а. $4\,000\,000 \cdot 20\% = 800\,000$ сум кошумча кредит пайызын да төлөйт. Карызды эки жылга алган болсо, кредит пайызынын өлчөмү эки эсе көп болот, б. а. 1 600 000 сум болот жана у. с. Кредиттин олчөмүн — P , жылдык пайыз ставкасын — r , алынган карыздын мөөнөтүн — I деп алсак, анда кредит пайызынын өлчөмү — I төмөнкү формула менен табылат: $I = P \cdot r \cdot X$.





Банкка кайтарылчу бардык акчанын өлчөмү $S=P+I$ формуласы боюнча аныкталат. Алсак, «Зиё» фирмасы «Савдогарбанкдан» 1 000 000 сумду жарым жылга 20% жылдык пайыз ставкасы менен карызга алып жаткан болсун. Бул фирма банкка

$$I=P \cdot r \cdot t = 100\,000\,000 \cdot 20\% \cdot 0,5 = 100\,000\,000 \cdot 0,3 \cdot 0,5 = 10\,000\,000 \text{ сум}$$

кредит пайызын төлөп, жарым жылдан кийин бир миллион сум акчаны, бардыгы болуп $S=P+I=100\,000\,000 + 10\,000\,000=110\,000\,000$ сум кылып кайтарат. Бул кредит пайызыны эсептөөнүн жөнөкөй *пайыздар усулу* деп аталат. Банктар кредит пайызынын өлчөмүн дагы башка усулдар менен да эсептейт. Мисалы, банк жылдык кредит пайызын негизги карызга кошуп, кийинки жылдын кредит пайызын да ошол суммадан эсептеп барышы мүмкүн. Анда банк жылдык пайыз ставкаси — r болгон, n жылга алынган P сум өлчөмүндөгү карызды n жылдан кийин $P_n = P \cdot (1+r)^n$ сум кылып кайтарууга тийиш. Бул усул *татаал пайыздар усулу* деп аталат.



Кредит — банк тарабынан клиенттерге берилген карыз.

Кредит пайызы – берилген карыздан пайдалангандык үчүн төлөнгөн кошумча акы.

Кредиттин жылдык пайыз ставкасы – жыл бою карыздан пайдалангандык үчүн төлөнө турган кошумча акынын негизги карыздын өлчөмүнө салыштырмалуу пайыз өлчөмү.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Банктын пайда болушуна эмне себеп болгон?
2. Банкка акча кандай түшөт?
3. Банктын мамлекеттин экономикасында туткан ордун түшүндүрүп бер.
4. Борбордук жана коммерциялык банктардын айырмасы эмнеде?
5. Борбордук банктын мамлекеттин экономикасындагы маанисин түшүндүрүп бер.
6. Коммерциялык банктардын милдеттерин айтып бер.



Муну эсте сакта!

- Банктардын эң негизги милдети аманаттарды сактоо жана карызга берүү болуп, бул мамлекеттин экономикасында маанилүү роль ойнойт.
- Өлкөбүздүн банк системасы эки баскычтуу: Борбордук банк коммерциялык банктарга, коммерциялык банктар ишкана, фирма жана калкка кызмат көрсөтөт.





14-ТЕМА

МАМЛЕКЕТТИН ЭКОНОМИКАЛЫК САЯСАТЫ

Азайды	Калктын жумуш менен камсыздалгандык даражасы	?
Ашты	Баасы	?
Азайды	Товар иштеп чыгаруу жана кызмат көрсөтүү көлөмү	?
Азайды	Товар жана кызматтарга болгон жалпы талап	?
Азайды	Калк жана фирмалар ыктыярындагы акча өлчөмдөрү	?
Ашты	Салыктар	Азайды



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Жогорудагы чиймеде мамлекет тарабынан салык ставкасынын жогорулатылышы натыйжасында мамлекеттин экономикасында болгон өзгөрүүлөр сүрөттөлгөн. Сен салык ставкасы азайтылган учурда мамлекеттин экономикасында боло турган өзгөрүүлөрдү сүрөттө жана түшүндүрүп бер.

Базар эканомикалык шартында мамлекет өзүнүн эканомикалык саясатын админстративдик жол менен эмес, базар механизми аркылуу ишке ашырылат. Тактап айтканда, мамлекеттин бюджет-салык (фискалдык) жана пул кредит (монетар) саясаттарын айырмалоо кабыл кылынган.

Белгилүү болгондой, мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгү, негизинен, салыктардан, ал эми чыгаша бөлүгү болсо, мамлекеттин керектөөлөрү үчүн зарыш товар жана кызматтарды сатып алуу сарптары менен калкка төлөнө турган трансферттик сарптардан турат. Мамлекеттин бюджет-салык (фискалдык) саясатынын негизинде ушул салыктар, мамлекеттик сарптар жана трансферттик төлөөлөрдүн санын өзгөртүүнүн жардамында жалпы талап менен жалпы сунуштун санына таасир этүү жатат.

Мисалы, эгерде салыктардын ставкасы көтөрүлсө, калк жана фирмалардын колунда азыраак акча калат. Мында товар менен кызматтарга болгон жалпы





талап азаят. Бул болсо, өз кезегинде, товар менен кызматтарды өндүрүүнүн азайышына, калктын иш менен камсыздалуу деңгээлинин төмөндөшүнө алып келет. Тескерисинче, эгерде салыктардын ставкасы азайтылса, калк жана фирмалардын колунда көбүрөөк акча калат. Мында товар менен кызматтарга болгон жалпы талап көбөйөт. Бул болсо, өз кезегинде, товар менен кызматтарды өндүрүүнүн көбөйүшүнө, калктын иш менен камсыздалуу деңгээлинин жогорулашына алып келет.

Куду ушул сыяктуу, эгерде мамлекет салыкты өзгөртпөстөн, сарптарын же трансферттик төлөөлөрүн көбөйтсө, товар менен кызматтарга болгон жалпы талап көбөйөт. Бул болсо, өз кезегинде, товар менен кызматтарды өндүрүүнүн көбөйүшүнө, калктын иш менен камсыздалуу деңгээлинин жогорулашына, же инфляция деңгээлинин ашышына алып келет.

Тескерисинче, эгерде салыктар өзгөрүүсүз калып, мамлекеттин сарптары же трансферттик төлөөлөр азайтылса, анда товар менен кызматтарга болгон жалпы талап азаят. Бул болсо товар менен кызматтарды өндүрүүнүн азайышына, калктын иш менен камсыздалуу деңгээлинин төмөндөшүнө, же инфляция деңгээлинин төмөндөшүнө алып келет. Көпчүлүк учурда, мамлекет бир убакыттын өзүндө мамлекеттик сарптарды да, салыктар ставкасын да өзгөртүү аркылуу экономиканы жөнгө салууга умтулат.



Мамлекеттин бюджет-салык (фискалдык) саясаты — мамлекеттик бюджеттин киреше жана сарптар бөлүгүн өзгөртүү аркылуу экономиканы жөнгө салуу.



Жалпы талап — мамлекетте белгилүү бир убакыт бою, бардык сатып алына турган товарлар менен кызматтардын наркы.

Жалпы сунуш — мамлекетте белгилүү бир убакыт бою, бардык өндүрүлгөн товарлар менен кызматтардын наркы.

Мамлекет бюджет-салык саясаты менен бирге акча-кредит саясатын да жүргүзөт. Мамлекеттик бюджеттин тартыштыгынын саны, мамлекетте өндүрүлгөн бир жылдык жалпы продукция көлөмүнүн 2—3 пайызы өлчөмүндө болушу нормалдуу абал эсептелет. Мамлекеттик бюджеттин тартыштыгын төмөнкү жолдор менен азайтууга болот: 1. Мамлекеттик каражаттарды азайтуу. 2. Кошумча киреше булактарын табуу. 3. Товар жана кызматтар менен камсыздалбаган, артыкбаш акчаны мамилеге чыгаруу. 4. Өз жарандарынан, фирмалардан, чет эл өкүмөттөрү, дүйнөлүк банк жана финансылык мекемелерден карыз алуу.

Мамлекет өзүнүн акча-кредит саясатын борбордук банк аркылуу жүргүзөт. Белгилүү болгондой, борбордук банк менен коммерциялык банктар бирге-





ликте мамлекеттин эки баскычтуу банк системасын түзөт. Борбордук банк мамлекетке караштуу болуп, ал аркылуу өкмөт мамлекетте мамиледеги акча массасын тартипке салып турат. Борбордук банктын милдеттеринен бири, өндүрүлгөн товар жана көрсөтүлгөн кызматтардын наркына тең сандагы акчаны мамилеге чыгаруудан турат. Мамилеге акча чыгаруу акча эмиссиясы деп аталат. Кагаз акча жана тыйын көрүшүндөгү накталай акчаларды борбордук банк гана чыгарат жана таратат.



Акча массасы — мамлекеттеги мамиледе болгон бардык акча каражаттарынын суммасы.

Мамлекеттин акча-кредит саясаты — мамлекеттеги мамиледе болгон акча массасын, кредит пайыз ставкасын жөнгө салуу аркылуу экономиканы туруктуулаштыруу.

Акча эмиссиясы — мамлекет тарабынан мамилеге акча чыгаруу.

Борбордук банк коммерциялык банктарга бериле турган пайыз ставкаларында акчаны карызга берет. Коммерциялык банктар болсо бул акчаны клиенттерине: фирма жана калкка жогорураак пайыз ставкасында карызга берет. Ошентип, эки баскычтуу кредит системасы түзүлөт. Эгерде мамлекет мамиледеги акчанын санын азайтып, инфляциянын алдын алмакчы болсо, Борбордук банктын коммерциялык банктарга берген пайыз ставкасын көтөрөт. Өз учурунда коммерциялык банктар да клиенттерге берген карыздары пайызынын ставкасын көтөрөт. Натыйжада, коммерциялык банктардын клиенттери, фирма жана калк жогору пайыз ставкалуу карыздарды албай коёт. Мамиледеги акчанын массасы азаят. Акча каражаты жетишсиздиги себептүү ишкерлердин иши да төмөндөйт. Эгерде мамлекет мамиледеги акчанын санын көбөйтүп, ишкерлерди акча менен камсыздап, алардын активдүүлүгүн ашырмакчы болсо, Борбордук банк карыздардын пайыз ставкасын азайтат. Борбордук банк мамиледеги акчанын санын коммерциялык банктардын резерв нормаларын белгилөө аркылуу да көзөмөлдөп туруу мүмкүнчүлүгүнө ээ. Коммерциялык банктардын каражаттары эки бөлүктөн турган болуп, биринчиси кредитке берүү мүмкүн болгон каражаттар болсо, экинчиси банктардын резерв каражаттары эсептелет.

Коммерциялык банктардын резерв каражаттары түрдүү күтүлбөгөн жагдайларда иштетүүгө болжолдолгон, этияттан борбордук банкта сактап коюлган каражаттар саналат.

Коммерциялык банктардан бар болгон каражаттарынын канча бөлүгүн (пайызын) резервге алып коюшу да борбордук банк тарабынан белгиленет, бул көрсөткүч банктардын резерв нормасы деп аталат. Борбордук банк коммерциялык банктардын резерв нормасын көтөрүү же төмөндөтүү аркылуу





да мамиледеги акчанын санын азайтып же көбөйтүп, жөнгө салып туруу мүмкүнчүлүгүнө ээ. Мисалы, эгерде борбордук банк коммерциялык банктын резерв нормасынын санын көбөйтсө, кредитке бериле турган каражаттардын саны азаят. Натыйжада, мамиледеги акчанын саны азая баштайт. Тескерисинче, эгерде борбордук банк резерв нормасын азайтса, коммерциялык банктардын кредитке берүүгө мүмкүн болгон каражаттарынын саны көбөйөт, мамилеге көп акча чыгарылат. Көрүп турганыбыздай, резерв нормасынын өзгөрүпгү да, мамлекеттин банк системасы аркылуу экономикага, негизинен, инфляциянын алдын алуу, бааларды кармап туруу жана ишкердикти өнүктүрүү маселелерине таасирин тийгизет.



Банктын резерв каражаты — банктын резерви иретинде, борбордук банкта сакталууга тийиш болгон акча каражаты.

Банктын резерв нормасы — борбордук банк тарабынан белгиленген, банктын резерв каражатынын жалпы каражатка салыштырмалуу пайыз саны.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мамлекеттин бюджет-салык саясатынын маани-маңызы эмнеде?
2. Мамлекет өзүнүн бюджет-салык саясатын кайсы жолдор менен кандайча жүргүзөт?
3. Эгерде мамлекет калктын иш менен камсыздалуу деңгээлин жогорулатмакчы болсо, кандай иш-чараларды көрүпгү керек?
4. Мамлекеттин трансферттик төлөөлөрүнүн көбөйүшү кандай өзгөрүүлөргө алып келет?
5. Мамлекеттик бюджеттин тартыштыгын азайтуунун кайсы жолу натыйжалуу?
6. Борбордук банк өлкөдөгү акча массасын кандай жолдор менен жөнгө сала алат?
7. Банк резерв нормасын белгилөө эмне үчүн керек?
8. Эгер борбордук банк кредит пайыз ставкасыны көтөрсө, мамлекетте өндүрүү темптери кандай өзгөрөт?



Муну эсте сакта!

- Мамлекеттин бюджет-салык саясатына баалардын туруктуулугу, жумуш менен толук камсыздоо жана экономикалык өсүүгө багытталган салыкка тартуу жана мамлекеттик бюджетти тең салмактуулукта кармап туруу иш-чаралары кирет.
- Мамлекеттин акча-кредит саясаты Борбордук банк тарабынан мамиледеги акчанын массасын жана кредит мүмкүнчүлүгүн өзгөртүү аркылуу ишке ашырылат.





II ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Өлкөнүн экономикасында мамлекеттин туткан ордун жана максаттарын түшүндүрүп бер.
2. Базар экономикасынын күчсүз жактарын айт.
3. Мамлекеттин кандай экономикалык милдеттери бар.
4. Мамлекеттик бюджеттин киреше жана сарп бөлүктөрүнүн курамын айтып бер.
5. Бюджеттин тартыштыгы жана мамлекеттик карыздын пайда болуш себептерин айтып бер.
6. Банктардын мамлекеттин экономикасындагы мааниси эмнеде?
7. Өлкөбүздүн банк системасы жөнүндө айтып бер.
8. Жөнөкөй мисалдарда кредит пайызы үлүшүн эсептеп бер?
9. Мамлекеттин бюджет-салык саясаты жөнүндө сүйлөп бер?
10. Мамлекеттин акча-кредит саясатынын мазмунун түшүндүрүп бер?

В. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге ылайык түшүндүрмөнү тапкыла.

ТЕРМИНДЕР:

- | | |
|------------------------|--------------------------------------|
| 1. Мамлекеттик бюджет. | 6. Жалпы сунуш. |
| 2. Мамлекеттик карыз. | 7. Банктын резерв каражаты. |
| 3. Коммерциялык банк. | 8. Банктын резерв нормасы. |
| 4. Депозит. | 9. Мамлекеттин акча- кредит саясаты. |
| 5. Кредит пайызы. | |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) мамлекеттин бир жылдык кирешеси жана каражаттары пландаштырылган негизги финансылык документ;
- б) жылдар бою чогулуп калган бюджеттин тартыштыгынын жалпы саны;
- в) калк, фирма жана мекемелерге кызмат көрсөткөн банк;
- г) аманат же банкка коюлган акча;
- д) берилген карыздан пайдалангандык үчүн төлөнө турган кошумча акы;
- е) мамлекетте белгилүү бир убакыттын ичинде, бардык өндүрүлгөн товарлар менен кызматтардын наркы;
- ж) товарды өндүрүү же керектөө процессинде, өндүрүүчү менен керектүүчүдөн тышкары, үчүнчү жактын көрө турган пайдасы же зыяны;
- д) товар менен кызматтардын көптөгөн адамдар тарабынан бир убакыттын өзүндө керектелиши;
- е) банктын резерв катары борбордук банкта сакталууга тийиш болгон акча каражаты;
- ж) борбордук банк тарабынан белгилене турган, банктын резервдик каражатынын жалпы каражатка салыштырмалуу пайызынын саны;
- з) мамлекеттеги мамиледе болгон акча массасын, кредит пайыз ставкасын жөнгө салуу аркылуу экономиканы туруктуулаштыруу.





D. 55-бет II бөлүмдүн титулундагы сүрөттөр боюнча

Сүрөттөрдүн кайсылары бөлүмдөгү кайсы темага таандык экендигини айт. Ушул сүрөттөрдүн негизинде темалардын мазмунун айтып бер.

E. ТЕСТ СУРООЛОРУ

1. **Трансферттик төлөөлөр мамлекет тарабынан кайсы тармакка колдонулат:**
 - A) Коомдук продукцияларды өндүрүү үчүн;
 - B) Кем каржыланган үй-бүлөлөрдү колдоп-кубаттоо үчүн;
 - C) Атаандашууну колдоп - кубаттоо үчүн;
 - D) Ишкердикти колдоп - кубаттоо үчүн.
2. **Ар кандай мамлекеттин экономикасынын алдында кандай максаттар турат?**
 - A) Экономикалык эркиндик;
 - B) Экономикалык рентабелдүүлүк;
 - C) Экономикалык тендик жана коопсуздук;
 - D) Жогорудагылардын бардыгы.
3. **Базардын алсыздыгы дегенде эмне түшүнүлөт?**
 - A) Бардык коомдук продукцияларды жарата албастыгы;
 - B) Инфляцияга каршы күрөшө албастыгы;
 - C) Монополияларга каршы күрөшө албастыгы;
 - D) Жогорудагылардын бардыгы.
4. **Мамлекеттик бюджеттин сарптар бөлүгү:**
 - A) киреше бөлүгүнө барабар болот;
 - B) киреше бөлүгүнөн аз болот;
 - C) киреше бөлүгүнө көп болот;
 - D) киреше бөлүгүнөн көп да, азда, ага тең да болушу мүмкүн.
5. **Кыйыр салык эмнеден алынат?**
 - A) Кирешеден;
 - B) Мүлктөн;
 - C) Жерден;
 - D) Товардан.
6. **Мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгү булактарына эмне кирбейт?**
 - A) Трансферттик төлөөлөр;
 - B) Мамлекеттик мүлктү сатуудан түшкөн каражаттар;
 - C) Мамлекетке таандык баалуу кагаздардан түшкөн дивиденддер;
 - D) Салыктар.
7. **Төмөнкүлөрдүн кайсы бири тике салык түрүнө кирбейт?**
 - A) Жер салыгы;
 - B) Киреше салыгы;
 - C) Мүлк салыгы;
 - D) Наркка кошулган салык.





8. Төмөнкү милдеттердин кайсы бири борбордук банкка гана таандык?

- А) Акча каражаттарын карызга берүү;
- В) Акча эмиссиясы;
- С) Акча каражаттарын карызга алуу;
- Д) Чет өлкөлөрдүн валюталарын сатып алуу жана сатуу.

9. Кайсы иш-чаралар мамлекеттин акча-кредит саясатына таандык эмес?

- А) Акча эмиссиясы;
- В) Кредит пайыз ставкасын жөнгө салуу;
- С) Мамлекеттик каражаттарды кыскартуу;
- Д) Мамлекеттин баалуу кагаздарын чыгаруу.

10. Кайсы иш-чаралар мамлекеттик бюджет салык саясатына таандык эмес?

- А) Акча эмиссиясы;
- В) Мамлекеттик бюджеттин каражаттар бөлүгүн кыскартуу;
- С) Мамлекеттик бюджеттин киреше бөлүгүн көбөйтүү;
- Д) Эл аралык фонддордон карыз алуу.

11. Социалдык товарлар — бул ...

- А) бир кишинин пайдаланышы менен башкалардын пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү азайбайт;
- В) товарды керектөөнү, товар үчүн акы төлөгөндөрдүн керектөөсү менен чектеп болбогон товар;
- С) А жана Б ырастоолор туура;
- Д) мамлекет тарабынан гана өндүрүлгөн товарлар.

12. Төмөнкүлөрдүн кайсы бири социалдык товар боло албайт?

- А) Шаардык өрттөн сактоо кызматы;
- В) Шаарды селден сактоо кызматы;
- С) Үйлөрдү жарыктандыруу;
- Д) Көчөлөрдү жарыктандыруу.

13. Салыктардын ставкасын ашыруу эмнеге мисал боло алат?

- А) Кредит-бюджет саясатына;
- В) Бюджет-салык саясатына;
- С) Акча-кредит саясатына;
- Д) Акча-финансылык саясатына.

14. Төмөнкүлөрдүн кайсы бири бюджет салык саясатына таандык эмес?

- А) Банктын пайдасына салына турган салыктар ставкасынын өзгөртүлүшү;
- В) Борбордук банк тарабынан банк запас нормаларынын өзгөртүлүшү;
- С) Жаңы өндүрүүгө капитал коюп жаткан ишканалар үчүн салык артыкчылыктарынын берилиши;
- Д) Кем каржыланган үй-бүлөлөр үчүн социалдык төлөмдөрдүн көбөйтүлүшү.



ӨЗ АЛДЫНЧА ИШ

БАНК



Банк — коммерциялык мекеме болуп, банктын ишкердиги деп эсептелүүчү төмөнкү ишкердик түрлөрү топтомун жүзөгө ашыруучу юридикалык мекеме болуп эсептелет.

— юридикалык жана жеке тараптар тарабынан аманаттар кабыл кылынган каражаттардан тобокел кылып кредит берүү же инвестициялоо үчүн пайдалануу.

— төлөмдөрдү жүзөгө ашыруу.

Өзбекстан Республикасынын "Банктар жана банк иш-аракети жөнүндөгү" мыйзамына.

1. Банкты да кандайдыр бир мааниде фирма деп алсак болобу?
2. Сен эканомикабызды банксыз көз алдыңа келтире аласыңбы?
3. Эгер банктар болбогондо эканомикада кандай көйгөйлөр болоор эле?

Банк кредит берип жатканда бул каржылардын толук көлөмдө кайтуусу банк үчүн өтө керек эсептелет. Тескерисинче, банк сынат. Ушундан банктар карыз алуучудан кандайдыр мүлктү күрөөгө коюуну талап кылат. Эгер күрөө иретинде кредит акчаларына сатып алына турган жабдуу өзү коюлса, мындай кредиттөөгө *лизинг* деп аталат. Эгер күрөө кредит акчаларына курулган үй же имарат коюлса, мындай кредит *ипотека кредити* деп аталат.

2008-жылда башталган дүйнө финансылык-эканомикалык кризиси АКШда ипотека кредиттөө системасында жол коюлган кризистен келип чыккан.

1. Күрөөгө коюлушу мүмкүн болгон мүлккө мисаллар келтир.
2. Лизингге мисал келтире аласыңбы? Ипотека кредитинечи?



Көнүгүү. Жыл башында Алиев 40 000 000 сум акчаны 17% жылдык пайыз ставкасы менен, Валиев эсе 60 000 000 сум акчаны 16% жылдык пайыз ставкасы менен банкка койду.

«Само» фирмасы 100 000 000 сум акчаны 18% жылдык пайыз ставкасы менен банкдан алды.

1. Алиев банк менен шериктештик кылганынан жылына канча пайда көрдү? Алиевчи?

2. «Само» фирмасынын бул акчаны иштеп чыгарууга иштетүүсү натыйжасында бир жылдык пайдасы аз дегенде канчаны түзүүсү керек? Фирма банкка канча акча кайтарды?

3. Банк жогоруда келтирилген «жумуш»дан жылына канча пайда алат?

4. Ушул банк операциясында ким көбүрөөк пайда көрөт?

БАНКТАН КАРЫЗ АЛАБЫЗ

Алсак, «Ипотека» банкы 2009-жылдын декабрь айында клиенттерге аманаттарды сактоонун «Шодлик» жана «Кафолат» деп аталган түрлөрүн сунуш кылган болсун.

«Шодлик» аманат түрү: жылдык пайыз ставкасы 18%, сактоо мөөнөтү 8 ай, пайызы жөнөкөй пайыздарда төлөнөт.

«Кафолат» аманат түрү: жылдык пайыз ставкасы 12%, сактоо мөөнөтү 8 ай, пайызы татаал пайыздар усулунда төлөнөт.

Эгерде сенин 100 000 сум акчаң болсо, аманаттын бул түрлөрүнөн кайсы биринен пайдаланган болоор элең? Анда, чогуу ой жүгүртөлү.

«Шодлик» аманат түрү ай сайын $18:12 = 1,5\%$ өлчөмдө жөнөкөй пайыз төлөйт. Демек, формула боюнча банктын сегиз ай үчүн төлөгөн пайызынын саны: $I = P \cdot r \cdot t = 100\,000\,000 \cdot 0,015 \cdot 8 = 12\,000\,000$ сум.

Сегиз айдан кийин банк кайтарасачы турган бардык акчанын саны:

$$S = P + I = 100\,000\,000 + 12\,000\,000 = 112\,000\,000 \text{ сумду түзөт.}$$

«Кафолат» аманат түрү ай сайын $12:12 = 1\%$ өлчөмдө татаал пайыздарда, б. а. ар айдагы пайыздын санын аманатыңа кошуп, кийинки айда көбөйгөн аманаттан пайыз эсептейт. Демек, формула боюнча:

$P_8 = P \cdot (1+r)^8 = 100\,000\,000(1+0,01)^8 \approx 100\,000\,000 \cdot 1,083 = 108\,300\,000$ сумду түзөт. Демек, мында «Кафолат» аманат түрү пайдалуураак экен. Аманатчы үчүн эсе табыгый түрдө, «Шодлик» аманат түрү пайдалуураак.

Жарандарыбыз салыктан качуу эмес, аны өз убагында төлөөдөн кызыктаар болуусу керек.

Шавкат Мирзиёев

III глава. Салыктын түрлөрү





15-ТЕМА

КИРЕШЕ САЛЫГЫ



АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөгү жарандардын кандай киреше булактары болушу мүмкүн?
2. Эмне себептен бул жарандар мамлекетке салык төлөөгө тийиш?
3. Жеке адамдардан өндүрүлгөн киреше салыгы аны төлөгөндөргө кандай көрүнүштөрдө кайтып келет?
4. «Ким көп киреше алса, ошол көп салык төлөөгө тийиш» деген пикирге өзүндүн оюнду билдир.

Ар бир жаран өзүнүн кирешелеринен салык төлөөгө тийиш. Салык төлөмдөрү мамлекеттик бюджетке келип түшөт жана салык төлөгөндөргө билим берүү, коргоо, коомдук тартипти сактоо, пенсия, стипендия жана башка мамлекеттик ишканалар тарабынан көрсөтүлчү кызматтар менен жөлөк пулдар көрүнүшүндө кайтып келет. Ошондуктан салыктарды өз убагында төлөө ар бир жаран үчүн карыз да, парыз да.

Киреше салыгы мамлекеттик салык болуп, тике салыктар катарына кирет. Киреше салыгы жеке адамдардын жалпы жылдык кирешесинен алынат. Демек, жеке адамдардын жалпы жылдык кирешеси салык салуунун объекти эсептелет. Белгилүү болгондой, ар бир адамдын жылдык кирешеси: эмгек акы, сыйлыктар, менчик ижарасынан алынган киреше, банкка коюлган аманаттан келген пайыздар, акциядан алынган дивиденддер жана ишкердиктен алынган кирешелерден түзүлүшү мүмкүн.

2019-жылга чейин жеке жактар кирешесине 4-орундуу салык салынар эле. Мында кирешенин 22,5% бөлүгү салык сыпатында өндүрүлөр эле.





2019-жылдан баштап иш акы фондуна салык жүгүн азайтуу жана жеке жактардын кирешелери боюнча киреше салыгын эсептөөнү жөнөкөйлөштүрүү максатында 12% жылдык ставка белгиленет.

Салыкка тартуучу киреше	Жеке жактардын киреше салыгы ставкалары	
	2018-жыл	2019-жыл
Эң төмөн иш акы үлүшүнө чейин	0%	12%
Эң төмөн иш акынын 5 эсесине чейин	7,5%	
Эң төмөн иш акынын 10 эсесине чейин	16,5%	
Эң төмөн иш акынын 10 эсесинен көп болгондо	22,5%	
Дивиденддер жана аманат пайыздары көрүнүшүндөгү кирешелеринен	10%	5%

Жеке адамдардын акция жана башка баалуу кагаздардан алган дивиденддеринен, аманат пайыздарынан 10 пайыздуу ставкада салык өндүрүлгөн болсо, 2019-жылдан бул ставка 5 % га түшүрүлдү. Же салык ставкасы эки эсе төмөндөтүлдү. Жергиликтүү бийлик тарабынан берилген атайын уруксат — патенттин негизинде жеке тартипте ишкердик менен алектенген жеке адамдар ишкердиктен алган кирешелеринен туруктуу белгиленген салык төлөшөт. Башкача айтканда бул жарандар ишкердиктен канча киреше алышына карабастан, алардан белгиленген санда киреше салыгы өндүрүлөт.

Бирок 2019-жылдан жаңы салык реформасынан кийин тийиштүү органдарга жеке ишмерлер тарабынан белгиленген ставка боюнча салыкка тартылуучу иш-аракет түрлөрүн кайта көрүп чыгуу жана алардын санын төмөндөтүү тапшырылды. Киреше салыгы төлөөчүлөрү, киреше салыгы ставкалары жана аны эсептөө менен байланыштуу тартип-эрежелер киреше кодексинде чагылдырылган.

Ушул максатта салык реформасы менен бир убакытта алдынкы Салык ко-





дексиндеда керектүү өзгөрүү жана кошумчалар киритилди. Жеке жактардан өндүрүлүүчү киреше салыгы ставкаларынын 2018-жылкы жана 2019-жылкы 81-беттиндеги жадыбал боюнча салыштыруу мүмкүн.

Иш акынан алына турган салыктарды жана социалдык төлөөлөрдү ишкана эсептөөчүсү эсептейт. Эсептелген салык иш акынан чегирип мамлекет бюджетине өткөрүлөт. Ушундай болсо да, кирешеден өндүрүлгөн салыкты эсептеп алуу ар бир жаран үчүн керек болот.

Практикалык көнүгү: *Фирма өз кызматчысыны 2019-жылы январь айы үчүн 2 000 000 сум иш акы эсептейт. Кызматчы да өзү иштеген ишине акциялары да бар жана ал ушул акциялардан дивиденд көрүнүшүндө 450 000 сум киреше кылды. Анын банктагы аманаттары 350 000 сум аманат пайызы катары киреше келтирилет. Кызматчы мамлекетке канча киреше салыгы төлөөсү керек?*

Фирма кызматчысынын иш акынан төлөнүүчү салык:

$$2\,000\,000 \cdot 12\% = 240\,000 \text{ сум};$$

Анын акциялары дивиденддеринен төлөнүүчү салык:

$$450\,000 \cdot 5\% = 22\,500 \text{ сум};$$

Анын аманаттары пайызынан төлөнүүчү салык: $350\,000 \cdot 5\% = 17\,500$ сум;

Фирма кызматчысы январь айы үчүн мамлекетке $240\,000 + 22\,500 + 17\,500 = 280\,000$ сум киреше салыгы төлөөсү керек.

Эскертүү: *Февраль айы үчүн салыктын санын эсептегенде, жогорудагы сыяктуу иш аткарылат. Бирок, салык февраль айы үчүн гана эмес, жылдын башынан өткөн 2 ай үчүн эсептелет жана январь айында төлөнгөн салыктын саны кемитилет.*

Жеке жактар сыяктуу юридикалык жактар да өздөрүнүн иш-аракети натыйжасында алган кирешелеринен пайда салыгыны тартылат.

Мамлекетибизде ишке ашырылып жаткан салык реформалары натыйжасында 2019-жыл 1-январдан баштап юридикалык жактардан өндүрүлүүчү салыктар:

-коммерциялык банктар үчүн 22 ден 20% га;

-башка юридикалык жактар үчүн 14 дөн 12% га түшүрүлдү.

Салык ставкасынын түшүрүлүшү салык төлөөчүлөргө салык жүгүн азайтуу жана пайда болгон кошумча каржылар (сумма) ды ишканалары өркүндөтүүгө жана инвестицияларга карата жол ачылат.

Ушуну менен бир убакытта, кээ бир түрдөгү юридикалык жактар үчүн пайда салыгынын бөтөнчө ставкалары белгиленди. Муну төмөнкү жадыбалда көрүү мүмкүн.





Салык төлөөчүлөр	Юридикалык жактардын пайда салыгы ставкалары	
	2018-жыл	2019-жыл
Юридикалык жактар (төмөнкү ажыратып көрсөтүлгандарден ташкары)	14%	12%
Комерциялык банктар	22%	20%
Цемент (клинкер) жана полиэтилен гранулалары иштеп чыгаруучу юридикалык жактар	14%	20%
Продукциялардын өтө чоң пайда келтирүүчү өзгөчө түрлөрү боюнча	50%	20%
Негизги иш-аракет түрү мобилъ байланыш кызматы көрсөтүш болгон юридикалык жактар:	14%	20%
Рентабелдиги (самарадорлиги) 20% дан жогору болгондо	50%	20%



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Жеке адамдардын жалпы кирешелерине эмнелер кирет?
2. Жеке адамдардын кандай кирешелеринен киреше салыгы өндүрүлөт?
3. Жеке адамдардын дивиденддер жана пайыздар көрүнүшүндө алган кирешелеринен кандай ставкада салык алынат?
4. Юридикалык жактардан алынган киреше (пайда) салыгынын ставкалары жөнүндө эмнелерди билесиң? Алардын төмөндөтүлүшүнүн себеби эмнеде?
5. 2019-жылдын башынан юридикалык жактардан өндүрүлүүчү пайда салыга боюнча кандай өзгөрүүлөр болду?
6. Юридикалык жактардан өндүрүлүүчү пайда салыгы боюнча жеңилдетилген салык төлөөчү юридикалык жактар үчүн кандай мүмкүнчүлүктөр жаратылды?



Муну эсте сакта!

- Жеке адамдардын жылдык кирешесинен киреше салыгы алынат.
- Юридикалык жактар өз кирешелеринен пайда салыгы төлөйт.
- 2019-жыл 1-январдын башынан Өзбекстан Республикасында жеке жана юридикалык жактардан өндүрүлүүчү киреше салыктары ставкалары боюнча өзгөрүүлөр болду.





16-ТЕМА

МУЛК САЛЫГЫ



1



2



3



4



5



6

? АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдүн ичинен, сенин пикириңче, мүлк салыгын салса боло турган мүлктөрдү бөлүп көрсөт. Эмне себептен мындай тандаганыңды түшүндүрүүгө аракеттен.
2. Үй же имарат мүлк салыгынын объекти болушу үчүн ээсине киреше келтирүүгө тийиш, деп ойлойсуңбу? Бул жөнүндө ойлоп көр. Пикириңди классташтарың менен талкууга ал.
3. Бул салык формаларын белгилөөдө эмнелерди эсептөө керек?
4. Кайсы сүрөттөрдө мүлк салыгына тартылбоочу объекттер сүрөттөлгөн?
5. Сүрөттөгү мүлктөрдөн кайсы бири ээсине көбүрөөк киреше келтирет?
6. Мүлк салыгы эмне үчүн керек?

Өзбекстан аймагында жайгашкан үй-жайлар, квартиралар, дача-үй имараттары, гараждар жана башка имараттар, жайлардан мүлк салыгы төлөнөт.





Мүлк салыгына тартылган баасы катары 2017-жылга чейин инвентаризация (эсепке алуу) баасы алынуучу жана бул баага базар наркынын өзгөрүүсү көрсөтүлбөгөн эле. 2018-жылдын башынан мүлк салыгы мүлктүн кадастр (базар наркын эсепке алган учурда) баасынан келип чыгып эсептелип жатат.

Мүлктүн кадастр баасы, инвентаризация баасына караганда жогору болот. Ошол себептүү 2018-жылда мүлк салыгы жүгү тез ашып кетпестиги үчүн салык ставкалары 2017-жылдагына караганда бир аз төмөндөтүлдү.

2018-жылы мамлекетибизде жеке жактардан өндүрүлүүчү мүлк салыгы ставкасы (эгерде мүлктүн жалпы аянты 200 м^2 тан ашпаса) мүлктүн эсептелген кадастр баасына карата $0,2\%$ үлүштө белгиленген.

Жалпы аянты 200 м^2 тан 500 м^2 ка чейин болгон жана шаарларда жайгашкан үй-жайлар, квартиралар - $0,25\%$, жалпы аянты 500 м^2 тан көп болгон жана шаарларда жайгашкан үй-жайлар, квартиралар - $0,35\%$, жалпы аянты 200 м^2 тан көп болгон жана шаардан башка калктуу конуштарда жайгашкан мүлктөр $0,25\%$ ставкада салыкка тартылат.

Мүлк салыгын эсептөө үчүн кадастр баасынын эң аз суммасы 42 млн сум деп белгиленген. Башкача айтканда мүлктүн кадастр баасы 42 млн сумдан аз кылып көрсөтүлүшү мүмкүн эмес. Жеке адамдардын мүлкүнө салынган салык мамлекеттик салык органдары тарабынан эсептелет. Үй жана имараттардан төлөнгөн салыктардын саны алардын ар жылы 1-январдагы наркынын негизинде белгиленет. Үй жана имараттардын ээси бир нече адам болсо, алардан төлөнчү салыктын саны ар бир адамдын үлүшүнө карай белгиленет. Жаңы курулган же сатып алынган үйлөргө салык келерки жылдын башталышынан эсептелет.

Мүлк жок кылынган, таптакыр ойрон болгон учурда мүлк салыгын төлөө алар жок кылынган же таптакыр ойрондолгон айдан баштап токтотулат.

Мураска калган мүлктөн мүлк салыгы мурас алынган учурдан баштап төлөнөт. Эгерде мүлктүн ээси оошо, анын мурдагы ээси ошол жылдын 1-январынан баштап ээлик укугу жоюлган учурга (айга) чейин салыкты төлөйт. Мүлктүн жаңы ээси болсо ээлик укугун алган айдан баштап төлөйт.

Эгерде мүлктүн ээси салык төлөөдө кээ бир артыкчылыктарга ээликти колго киргизсе, мүлк салыгы ошол укук пайда болгон айдан баштап кайра эсептелет.





Мүлк салыгын төлөө жөнүндө төлөө кабары мамлекеттик салык органдары тарабынан төлөөчүлөргө ар жылы 1-майдан кечиктирбей тапшырылат. Юридикалык жактарга тиешелүү болгон төмөнкү мүлктөр мүлк салыгына тартылат:

- негизги каражаттар, ошонун катарында финансылык ижара (лизинг) келишими боюнча алынган негизги каражаттар;
- материалдык эмес активдер;
- аякталбаган курулуш объекттери;
- белгиленген мөөнөттө орнотулбаган аспаптар.

Мүлк салыгы ишкана мүлкүнүн орточо жылдык калдык наркынан алынат. Орточо жылдык калдык баа ар бир айдын акыркы числосуна чейин салык салына турган объекттердин калдык бааларынын жыйындысын 12ге (12 айга) бөлүү жолу менен аныкталат.

2019-жылда юридикалык жактар мүлк салыгынын ставкасы салык салуу базасына салыштырмалуу 2% үлүштө белгиленген. Ушул салык ставкасы ишкана мүлкүнүн кайта бааланган калдык баасынан өндүрүлөт.

Айрым категориядагы жеке жактар (согуш инивалиддери, катышуучулары, көп балалуу аялдар, пенсионерлер жана башкалар) үчүн мүлк салыгы боюнча жеңилдикти колдоо максатында салык салынбай турган аянттын чеги 2019-жылга чейин 60 квадрат метрди түзгөн. Жаңы салык мыйзамы боюнча бул өлчөм өзгөрбөй калды. Эгерде жеке жак тарабынан өзүнө тиешелүү мүлк ишкерлерге арендага берилсе же андан мүлк ээси өзү ишкердик максатында пайдаланбаса, мурунку жылдарда бул мүлккө карата жеңилдиктер колдонулбайт болчу. 2019-жылдын башынан бул эреже жок кылынды. Башкача айтканда, мындай мүлккө каратада жеңилдиктер сакталып калына турган болду.

Мүлк салыгына тартылышы керек болгон мүлк ээси болгон юридикалык жак мүлк салыгы субъекти эсептелинет. Юридикалык жактын мүлк салыгына тартыла турган мүлктөрү болсо мүлк салыгы объекти болот.

Ар кандай жеке жактын белгилүү өлчөмдө мүлкү болот. Мыйзамга көрө, мүлкүдөн салык төлөөчү жак мүлк салык төлөөчүсү (субъекти) эсептелет.

Жеке жактардан алына турган салык төлөөчүлөрү төмөнкү жактар:

- мүлкүндө салыкка тартылышы керек болгон мүлк ээлери болгон





Өзбекстан Республикасы жарандары;

- Өзбекстан аймагында салыкка тартылышы керек болгон мүлк ээлери болгон чет эл жарандары. Мында кээ бир учурларда эл аралык келишимдерге карата башкача тартипке баш ийиш мүмкүн;

- юридикалык жак уюштурган жана уюштурулбаган абалда түзүлгөн дыйкан чарбалары. Жеке жактын мүлкү салык салуу объекти болуп саналат.



Тапшырма

Жарандын дача үйүнүн баасы 2019-жылы 1-январдан мамлекет тарабынан 162 000 000 сум деп бааланды. Жараан мамлекетке бул жылы канча мүлк салыгы төлөйт?

Эгерде дача үйдүн баасы салык төлөөчү тарабынан 35 000 000 сум деп көрсөтүлгөн болсочу?



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мүлк салыгы эмнелерден төлөнөт?
2. Жеке жактар мүлк салыгын кандай ставкаларда төлөйт?
3. Жеке жактардын мүлкүнө салынуучу салык кандай эсептелинет?
4. Юридикалык жактардан мүлк салыгы кандай ставкада төлөнөт?
5. Мүлк салыгы боюнча жеңилдик катарында салык салынбай турган мүлк аянты канча белгиленген?
6. Мүлк салыгы объекттери жөнүндө эмнелерди билесиң?
7. Мүлк салыгы субъекттери кимдер?



Муну эсте сакта!

- Салыкка тартылышы керек болгон мүлк ээси болгон жеке жана юридикалык жактар мүлк салыгы төлөөчүсү – субъекти эсептелинет.
- Жеке адам жана юридикалык жактардын салыкка тартылуучу мал-мүлкү салык салуу объекти болот саналат.
- Салыкка тартыла турган мал-мүлктүн баасы ар жылы 1-январдагы абалга көрө эсептелет.





17-ТЕМА

ЖЕР САЛЫГЫ



АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдөгү жерлердин кайсы бири кимге тиешелүү болушу мүмкүн?
2. Сүрөттөрдүн ичинен, сенин оюңча, жер салыгына тартылса боло турган жерлерди ажыратып көрсөт. Эмне үчүн төмөнкүдөй тандаганыңды түшүндүрүп берүүгө аракет кыл.
3. Кээ бир жер салыгына тартылышы үчүн өз ээсине киреше келтириши зарыл деп ойлойсунбу? (Бул жөнүндө ой жүгүрт. Өз оюңду классташтарың менен пикир бөлүштүр.)





4. Сүрөттөрдөгү жерлердин кайсы бири жер ээсине көбүрөөк киреше келтирет деп ойлойсуң?
5. Сенин оюңча, жер салыгы эмне үчүн керек?

Мамлекетибиздин салык системасында жер салыгы жергиликтүү салык жана жыйымдар түрүнө кирет. Жер салыгы башка салык түрлөрүнөн айырмаланып, өзүнө мүнөздүү касиеттерге ээ. Алсак, салыктын бул түрү туруктуу төлөм эсептелет. Башкача айтканда, жердин ээлери менен пайдалануучулары өздөрүнүн ишмердиги учурунда канчалык пайда көргөндүгүнө карабастан, жер салыгын төлөөгө тийиш. Анткени бул салыкты колдонуудан негизги максат — жерден акылдуулук менен пайдалануу, аны абайлап-асыроо, ойрондолушуна жол койбостук. Жеке жактар үчүн жер салыгы ставкалары Өзбекстан Республикасы Президенти токтому негизинде белгиленет.

Мүлк укугу, ээлик кылуу укугу же ижара укугу негизинде жер участкаларына ээ болгон адамдар салык төлөөчүлөр эсептелет.

Жеке салык төлөөгө өткөн же салыктын бөлөкчө түрлөрүнө өткөн ишканалар соода-уюмдары жер салыгы төлөөчүлөрү болбойт.

Юридикалык жактар ажыратып берилген жерлер үчүн жерден пайдаланган же пайдаланбаганына карабай жер салыгын төлөйт.

Өзбекстан Республикасында жер салыгынын төмөнкүдөй ставкалары колдонулат:

1. Жер салыгы төлөөдө айыл чарба товарын өндүрүүчүлөр үчүн бирдиктүү жер салыгы ставкасы;
2. Бирдиктүү жер салыгын төлөөгө өтпөгөн айыл чарба мекемелери үчүн жер салыгы ставкалары.

Жер салыгы ставкасы жана бирдиктүү жер салык ставкасы Өзбекстан Республикасы Президентинин токтомунун негизинде белгиленет.

Адамдардын жер участкалары жана жамаат имараттары ээлеп турган жерлер баасы 2 ге көбөйтүрүлгөн (2 коэффициент колдонулган) абалда бааланат жана ушул маанисинен бирдиктүү жер салыгы төлөйт.

Жеке адамдардын салык салынбаган жер участкаларына эмнелер кирет?

Жеке тартипте турак-жай куруу жана жеке жардамчы чарба жүргүзүү үчүн мыйзамдык документтерде белгиленген нормативдер чегинде берилген жерлер — жер участкаларына берилген учурдан баштап эки жыл мөөнөткө салык салынбайт. Эгерде жерден өз ордунда пайдаланылбаса, бул артыкчылык колдонулбайт.

Дыйкан чарбаларынан өндүрүлө турган жер салыгынын ставкалары жердин сапатынан көз каранды түрдө белгиленет.





Төмөнкү жер аянттары жер салыгынан бошотулат:

- шаар, шаарча, айылдагы калк жашаган пункттардын жалпы пайдалануудагы жерлери (аянттар, көчөлөр, өтүү жерлери, жолдор, арыктын жээктери, арыктар, мазарлар жана башкалар);
- бакчылык, жүзүмчүлүк, жер-жемиш чарбасы жамааттары үчүн жалпы пайдаланууга берилген жерлер;
- жаратылышты коргоого арналган жерлер;
- тарыхый-маданий мааниге ээ болгон жерлер;
- суу фондунун жерлери (дарыялар, көлдөр, суу сактагычтар, каналдар, деңиздер жана у. с. жалпы пайдаланылчу жерлер).

Төмөнкү жер аянттары салык объекттери эсептелет:

- дыйкан чарбасын жүргүзүү үчүн мурас кылып калтырыла турган түбөлүк ээлик кылууга берилген жер аянттары;
- жеке тартипте турак-жай курулушу үчүн мурас кылып калтырыла турган түбөлүк ээлик кылууга берилген жер участкалары;
- жамаат болуп бак тигүү, жүзүмчүлүк жана жашылча эгүүнү жүрүтүү үчүн берилген жер участкалары;
- кызмат максатында берилген чек жерлер;
- Мурас боюнча, белек кылынышы жана сатып алынышы натыйжасында турак жай жана имараттар менен бирге мүлк укугу, ээлик кылуу жана пайдалануу укугу да өткөн жер участкалары;
- мыйзамда белгиленген тартипте мүлк кылып алынган жер участкалары;
- ишкердик иш-аракетти жүрүтүү үчүн ар дайым пайдаланууга же болбосо арендага берилген жер участкалары.

Жер салыгы төлөөчүлөрү болгон бардык жеке жана юридикалык жактар *жер салыгы субъекттери* эсептелинет.

Юридикалык жактар үчүн төмөнкү жер аянттары жер салыгы объекти болуп эсептелет:

- мыйзамда белгиленген тартип боюнча өзүнүн мүлкү кылып алынган жер аянттары;
- токой чарбасы үчүн ээлик кылууга берилген жерлер;
- ишканаларга, имараттар курууга же болбосо башка максаттар (айыл чарбасы максаттарынан тышкары) үчүн пайдаланууга берилген жерлер.





БИЛЕСИҶБИ?

Берилген жерлерден эки жыл катарында пайдаланбаган жеке ишкерлерден жер салыгы үч эсе өлчөмдө өндүрүлөт.



БИЛИМИҶДИ СЫНАП КӨР!

1. Жеке жактарга тиешелүү болгон кандай жер участкалары жер салыгына тартылат?
2. Кандай жеке жактар жер салык төлөөчүлөрү эсептелинет?
3. Жер салыгынын ставкалары ким тарабынан жана кандай мөөнөт үчүн белгиленет?
4. Жер салыгын төлөөчүлөр үчүн кандай артыкчылыктар бар?
5. Кандай юридикалык жактар жер салыгынын төлөөчүлөрү болушат?
6. Жер салыгы эмне үчүн керек? Жообунду негизде.
7. Жер салыгы кандай салык жана жыйымдар түрүнө кирет?
8. Жер салыгы субъекттери деп кандай юридикалык жана жеке жактарды айтабыз?
9. Жер салыгы объекттери дегенде кандай жер аянттары көздө тутулат?



Муну эсте сакта!

- Салыкка тартылышы зарыл болгон жер ээси жер салыгы төлөөчүсү эсептелинет. Алар жер салыгы субъекттери деп да эсептелет.
 - Жеке жана юридикалык жактын салыкка тартыла турган жерлери салык салуу объекти болот.
 - Жер салыгы жергиликтүү салыктар түрүнө кирет.
 - Жер салыгы жана бирдиктүү жер салыгы ставкалары бири-биринен айырмаланат.
 - Жерден максаттуу пайдалана албай жаткан жер ээлери ашырылган ставкалар боюнча жер салыгы төлөйт.





18-ТЕМА

АКЦИЗ ЖАНА НАРККА КОШУЛГАН САЛЫК



Өзбекстан Республикасында өндүрүлүп жаткан товарлар



Чет элден Өзбекстан аймагына алып кирилип жаткан товарлар



АКТИВДЕШТИРҮҮЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Жогорудагы 2-4-сүрөттө мамлекетибизде 5-7-сүрөттөрдө болсо чет элде өндүрүлгөн жана мамлекетибизге алып кирилип жаткан товарлар чагылдырылган. Аларды жалпылаштыруучу жагы бул алардын бардыгы акциз салыгы салынуучу товарлар болуп саналат.





1. Сенин пикиринче, бул товарларга кошумча акциз салыгы салынышка себеп эмнеде? Суроого жооп берүүдөн мурда ошол товарлардын базардагы орду жана керектелүүчү касиеттерине көңүл буруу керек. Ошондой эле спирттүү ичимдиктер жана тамеки продукцияларынын инсан саламаттыгына жана жашоосуна тийгизүүчү таасирин унутпа.

2. 1-сүрөттө акциз маркасы чагылдырылган. Акциз маркалары кандай товарларга жабыштырылышын билесинби? Акциз маркаларды товарларга жабыштырылышын себеби эмнеде деп ойлойсун

3. Кошулган баа салыгы деп аталган салык товарларга эмне себептен салынуусу жөнүндө пикир билдирүүгө аракет кыл. Андыктан салыктын түрүнө көңүл бур.

Акциз салыгы кыйыр салык эсептелип, айрым продукциялардан гана алынат. Кызматтардан болсо акциз салыгы таптакыр алынбайт. Акциз салыгынын төлөөчүлөрү — акциз төлөнчү продукцияларды өндүрүүчүлөр жана аны импорт кылгандар. Акциз салыгы мамлекетибизде өндүрүлгөн алкогольдуу, тамеки, этиль спирти, спирттүү ичимдиктер, алтын, күмүштөн даярдалган буюмдар, мунайзат, газ (бензин, дизель, суюк газ) сыяктуу продуктуларга салынат. Мына ушул акциз салыгы салынадыган товарлар *акциз салыгы объекттери* болот.

Айрым товарлар үчүн акциз салыгы ставкаларын келтиребиз:

1	Коньяк (1-декалитр үчүн)	92 500 сум
2	Арак (1-декалитр үчүн)	84 500 сум
3	Фильтрлүү (сигареттер үчүн)	117 900 сум
4	Этиль спирти (1 декалитр үчүн)	9 800 сум
5	Бензин (1 тонна үчүн)	32 143 сум
6	Суюлтурулган газ (1 тонна үчүн)	540 645 сум
7	Зергердик буюмдар (сатылуу баасы пайызда)	25%
8	GM Uzbekiston автомобилдери (сатылуу баасына карата пайызда)	3%

2019-жылы 1-январдан акциз салыгын эсептөө жана төлөө боюнча да бир катар өзгөрүүлөр киритилди: Ушунун ичинен:

1. төлөнгөн акциз салыгынын суммасын иштеп чыгаруу жана сатуу тизиминде эсепке алынбай турган болду
2. акциз салыгы салынчу жаңы товарлардын түрлөрү киритилди.
3. алкогольдук товарлар үчүн акциз салыгы индесация кылынды.





2019-жыл 1-январдан кээ бир акциз салынадыган товарлар боюнча акциз салыгы ставкалары төмөндөтүлдү. Кээ бир товарлар акциз салынчу товарлар тизмесинен чыгарылды. Ушу менен бир убакытта бир канча товарлардын тизмесине киритилди.

2019-жылга чейин бензин, дизель жанылгысы жана газ үчүн керектөөчү салыгы төлөнөр эле. Ушул салык ар бир литр мунай зат баасы белгилүү кошумча кошкон абалда өндүрүлгөн. 2019-жылы 1-январынан ушул керектөө салыгы бекер кылынды жана анын ордуна ар бир мунай зат үчүн акциз салыгы киритилди. Акциз салыгы керектөөчүлөргө мунай зат сатуучу юридикалык жактардан өндүрүлүп алынат. Ушул юридикалык жактар натыйжада керектөөчүгө сатылган мунай зат баасы ушул акциз салыгы да кошулчу болду. Бул өз кезегинде салыктар санын азайтыруу жана салык системасын жөнөкөйлөтүүгө кызмат кылат.

Чет элден мамлекетибиз аймагына алып кирилүүчү жана акциз салыгы салынуучу товарлардын тизмеси кенен. Мамлекетибизде Өзбекстан Республикасы Президенти токтому менен 2019-жылдын 1-январынан дагы 65 түрдөгө товарлар импорту үчүн акциз салыгы киритилди. Мында салык кээ бир бирдик товар үчүн туруктуу санда чет эл валютасында өндүрүлөт. Мында акциз салыгына эң көп тартылган товарлар муздаткычтар, кондиционерлер, микротолкундуу печтер сыяктуу электротехника товарлары.

Продукцияны (кызмат) өндүрүү, сатуу же импорт кылуу процессинде продукциянын (кызматтын) баасына кошулган нарктын бир бөлүгү мамлекетке төлөнөт. Мына ошол төлөм наркка *кошулган баа салыгы* деп аталат.

Наркка кошулган салыктын төлөөчүлөрү — Өзбекстан Республикасынын аймагында ишкердик жүргүзгөн жана продукциялардын импорту менен алектенген юридикалык жактар жана жеке адамдар.

Наркка кошулган салыктын объекти болуп, продукцияларды (кызматтарды) реализациялоонун (сатуунун) айланма каражаты менен импорт продукцияларынын айланма каражаты эсептелет.

Наркка кошулган салыкты төлөгөн ар кандай адам сатылган (реализация кылынган) продукция же кызматтар үчүн алына турган төлөө каражаттары качан келип түшүшүнө карабастан, бюджетке наркка кошулган салыкты төлөөгө тийиш.

Салык мыйзамдары боюнча, 2000-жылдан өлкөбүздө наркка кошулган салыктын ставкасы — 20 % кылып белгиленген. Бирок, 2019-жылы 1-январдан кээ бир 3 млрд. сумга чейин кирешеге ээ болгон ишканалар кошулган наркка баа салык төлөөнүн жөнөкөйлөштүрүлгөн тартибинде ыктыярдуу түрдө өтүшү мүмкүн. НКС төлөөнүн бул тартибине өткөндө





ишкана түшүрүлгөн ставкаларда салык төлөйт, бирок бул төлөнгөн салыкты сатып алынган товарлар боюнча төлөнгөн НКС эсебине өткөрүү мүмкүнчүлүгүнө ээ болбойт. НКС төлөөнүн бул тартиби кичине ишканалар үчүн жана убактылуу, башкача айтканда 2021-жылы 1-январга чейин амал кылат.

НКС төлөөнүн бул тартибине өткөн кичи ишканалар төмөнкү ставкаларда НКС төлөйт: өндүрүштүк ишкана - 7%, соодада - 6%, курулушта - 10%.

Наркка кошулган салыкты эсептөөдө ушуга көңүл буруу керек, салык төлөөчү база (нарк) кылып товардын толук наркы эмес, мына ушул салык төлөөчү ишканада жаратылган жаңы нарк алынат. Мында, аралык керектөө, же мына ушул продукцияны иштеп чыгаруу үчүн эсептөө доору убактында иштетилген товарлар жана кызматтар наркы чыгарып жиберилет. Бул абалда НКСны эсептеп чыгаруу формуласы төмөнкү көрүнүштү алат:

НКС=Кошулган баа·20%=Баа (Нарк)·20% - Аралык керектөө баасы ·20%



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Акциз салыгы деген эмне? Ал кандай продукциялардан алынат?
2. Кандай продукциялар акциз салыгынан бошотулат?
3. Наркка кошулган салык кандай салык?
4. Кимдер наркка кошулган салыктын төлөөчүлөрү болот?
5. Наркка кошулган салыктын объектин айт.
6. Наркка кошулган салыктын пайыз ставкасы канча пайыз өлчөмүндө белгиленген?
7. Наркка кошулган салык кандай эсептелет? 8. Наркка кошулган салыктын жөнөкөйлөштүрүлгөн тартиби боюнча кандай юридикалык жактардын төлөө укугуга ээ?
9. Наркка кошулган салыктын жөнөкөйлөштүрүлгөн тартиби боюнча кимге кандай ставкалар коллонулат?



Муну эсте сакта!

- Акциз салыгы кыйыр салык болуп саналат.
- Акциз салыгы малекетибизде өндүрүлгөн же импорт кылынган айрым товарларга салынат.
- Кошулган баа салыгы продукция (тейлөө кызмат)ты өндүрүш, сатуу же импорт кылуу жараянында анын баасына кошулган баасынын бир бөлүгү эсептелет.





III ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Жеке жактардан алынчу киреше салыгы ставкасын түшүндүрүп бер.
2. Республикабызда жеке жактардан алынчу киреше салыгы ставкаларынын төмөндөп баруусунун себеби эмнеде?
3. Улуу бабабыз Захиридин Мухамед Бабурдун салык жөнүндөгү ойлору тууралуу эмнелерди билесиң?
4. Юридикалык жактардан алынчу пайда салыгы ставкалары тууралуу эмнелерди билесиң?
5. Салык кодекси кандай мамилелерди тартипке салат?
6. Кошулган нарк салыгы жөнүндө эмнелерди билесиң?
7. Кандай товарларга кошулган нарк салыгы салынат?
8. Аксиз салыгы кандай салык түрүнө кирет?
9. Жер салыгы кандай максатта салынат?

Б. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге ылайыктуу жоопту тап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. Жеке жактардан өндүрүлчү киреше салыгы объекти; | 3. Кошулган нарк салыгы; |
| 2. Жер салыгы төлөөчүлөрү; | 4. Аксиз салыгы төлөөчүлөрү. |

ЖООПТОР:

- а) мүлк, ээлик кылуу, пайдалануу укугу же ижара укугу негизинде жер участкастуруна ээ болгон жактар;
- б) жеке жактардын жалпы жылдык кирешеси;
- д) аксиз төлөнчү продукциялар иштеп чыгаруучу жана импорттоочулар;
- е) товар иштеп чыгаруу, сатуу же аны импорттоо жараянында товар баасына кошулган баа;





В. 77-бет III главанын титулундагы сүрөттөр боюнча

Сүрөттөрдүн кайсылары главадагы кайсы темага тиешелүү экендигин айт. Ушул сүрөттөр негизинде темалардын мазмунун айтып бер.

Г. ТЕСТТЕР

1. Төмөнкүлөрдүн кайсы бири киреше салыгынын объекти боло алат?
 - А) Айлык маяна;
 - В) Акциядан алынган дивиденд;
 - С) Банктын аманат пайыздары; салыгы;
 - Д) Жогорудагылардын бардыгы.
2. Менчик турак-жайлар менен дачалардан кандай пайыз ставкасында мүлк салыгы өндүрүлөт?
 - А) 3,5%; В) 2%; С) 0,5%; Д) 1%.
3. Продукция өндүрүү, сатуу же аны импорт кылуу процессинде продукциянын баасына кошулган нарктын бир бөлүгү мамлекетке төлөнө турган салыктын түрү кайсы жоопто берилген?
 - А) Наркка кошулган салык; С) Мүлк салыгы;
 - В) Акциз салыгы; Д) Бажыкана төлөмү.
4. Республикабызда 2000-жылдан баштап наркка кошулган салыктын ставкасы канча пайыз кылып белгиленген?
 - А) 10%; В) 15%; С) 18%; Д) 20%.
5. Кайсы жоопто акциз салыгы салына турган продукциянын түрү берилбеген?
 - А) Кийим-кечектер;
 - В) Тамеки продукциялары;
 - С) Мунайзат, газ продукциялары;
 - Д) Алтын жана күмүштөн даярдалган продукциялар.
6. Кыйыр салык эмнеден алынат?
 - А) Кирешеден;
 - В) Мүлктөн;
 - С) Жерден;
 - Д) Товардан.
7. Жарандардан кандай салык өндүрүлөт?
 - А) Киреше салыгы гана;
 - В) Киреше жана мүлк салыгы гана;
 - С) Киреше, мүлк жана жер салыгы;
 - Д) Киреше, мүлк жана экология салыгы.



ӨЗ АЛДЫНЧА ИШ-АРЕКЕТ**САЛЫК РЕФОРМАЛАРЫ**

Мамлекетибизде салык реформаларыга чейинки болгон доордогу абалды эстесек, салык жүгү бизде, экономикасы биздин даражабызда өнүккөн мамлекеттер менен салыштырганда, өтө жогору эле. Бул эсе салыктан качуу абалдарыны көбөйтүрүп, жашырынча экономиканын өнүгүүсүнө себепкер боло жаткан эле. Салык тизимибизде кичүү бизнеске орнотулган салык менен орто жана чоң бизнеске орнотулган салык жүгү арасында айырма өтө көп эле. Бул эсе кичүү бизнес өкүлдүрүнүн өнүгүп орто жана чоң бизнес даражасыга өтүшүнөн кайтарып турар эле.

Мурунку салык тизимибиздеги дагы бир ири терс жандашуу ушундай төмөнкүлөрдөн эле, жалпы түшүмдү салыкка тартуусу практикада кең таркалган эле. Бирок эл аралык практикага терс абал. Себеби мындай жаңы баа жаратуу чынжыры пайда болбойт. Башкача айтканда жаңы жараткан ишкана салык төлөө боюнча үстөмдүктөрдөн пайдаланыла албастыгы себептүү мүмкүн болушунча жалпы пайдасын гана көзөмөлгө алат жана аны азайтып көрсөтүүгө умтулат. Бул абал экономиканын өнүгүшүнө тикеден-тике тоскоол болот.

Жогоруда айтылгандын баары жана ишканаларды тандап артыкчылык берүү практикасы күчөйүп кеткендиги себеп мамлекетибиз салык системасын түздөн реформа кылууга токтоп кабылданды. Президентибиз Шавкат Мирзиёевдин 2018-жылы 29-июндагы указы менен «Салык саясатын өркүндөтүү» концепциясы кабыл кылынды.

Концепцияга ылайык салык системасын түптөн реформалоо каралды. Мында салык жүгүн жеңилдетүү жана кичи ишканаларды колдоп кубаттоо негизги максат кылып коюлган. Мына ушул максатта коюлган төмөнкү иштер ишке ашырылды:

- салыктар санын азайтуу, аларды жөнөкөйлөтүү, түшүнүктүү кылуу;
- салык ставкаларынын санын кыскартуу, аларда инвестиция кылынган салык төлөөчүлөрүн колдоп - кубаттоо;
- жеке социалдык төлөмдөр санын кескин азайтыруу;
- киреше салыгын жөнөкөйлөштүрүү, ставкалар санын азайтуу;
- ишкана жана уюмдарга берилген жеңилдиктерден баш тартуу;
- салык топтоо, салык эсеби боюнча системаны жөнөкөйлөтүү.

**СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

1. Салык реформалары менен экономикабыздын кескин өнүгүүсү ортосунда кандай байланыштуулук бар?
2. Үй-бүлөндүн чоңдорунан жаңы салык төлөөлөрүнө кандай таасир өткөзгөндүгүн билип ал?
3. Салык реформаларынын оң натыйжалары айланабыздагылардан кимдерге биринчи кезекте таасир өткөзөт?

Биз макроэкономикалык туруктуулукту жана жогорку экономикалык өсүү темптерин камсыздашыбыз керек.
Шавкат Мирзиёев



IV ГЛАВА. ЭКОНОМИКАЛЫК ӨСҮҮ





19-ТЕМА

НЕГИЗГИ МАКРОЭКОНОМИКАЛЫК КӨРСӨТКҮЧТӨР



АКТИВДЕШТИРҮҮЧУ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. АКШ, Германия, Япония жана Корея сыяктуу мамлекеттерди, адатта, бай мамлекеттер деп аташат. Бир катар Африка мамлекеттер болсо, тескерисинче, жарды мамлекеттер катарында тилге алынат. Оюңча, мамлекеттер байлыгы же болбосо жардылыгы эмнелерде көрүнөт.
2. Сүрөттөрдөгү көрүнүш менен мамлекетибиз байлыгы ортосунда кандай байланыш бар деп ойлойсуң?
3. Мамлекетибиздин чет элдерде иштеп жаткан жарандарыбыз өз мамлекети байлыгына үлүш кошуусу мүмкүнбү? Кандай кылып?
4. Мамлекетибизде иш-аракет жүргүзүп жаткан чет эл компанияларычы?

Өлкө экономикасынын натыйжалары түрдүү көрсөткүчтөр жардамында өлчөнөт. Дүң ички продукт (ДИП) — өлкөнүн аймагында бир жылдын ичинде өндүрүлгөн, товар жана кызматтардын базар бааларындагы жалпы наркы. Дүң ички продукт – бул мамлекеттин өнүгүү даражасын билдирүүчү эң негизги көрсөткүчтөрдөн турат. Дүң ички продукт ар кандай мамлекетте ар жылы бир жолу эсеп жылынан кийинки жылдын башында эсептеп чыгарылат. Ал экономиканын кандай деңгээлде өсүп жаткандыгын жана өсүп жаткандыгын белгилөөчү көрсөткүчү болот. ДИП эсептелип жатканда өндүрүштүн аралык баскычтарында жаратылган чийки зат, запас тетиктер, үрөн, күйүүчү заттар, энергия, материалдар, транспорт кызматы, дүң соода кызматы, коммерция жана башка аралык продукциялар менен кызматтар эсепке алынбайт. ДИП ке түгөл көрүнүштөгү керектөөгө даяр товарлардын наркы гана кошулат. Мисалы, трактордун дөңгөлөгү трактор өндүрүш





процессинде иштетилип, трактордун курамдык бөлүгүнө айланса, ДИП ке киргизилбейт, анткени ал ДИП эсептелип жатканда өндүрүштүн аралык баскычтарында жаратылган чийки зат, запас тетиктер, үрөн, күйүүчү заттар, энергия, материалдар, транспорт кызматы, дүң соода кызматы, коммерция жана башка аралык продукциялар менен кызматтар эсепке алынбайт. ДИП ке түгөл көрүнүштөгү керектөөгө даяр товарлардын наркы гана кошулат. Мисалы, трактордун дөңгөлөгү трактор өндүрүш процессинде иштетилип, трактордун курамдык бөлүгүнө айланса, ДИП ке киргизилбейт, анткени ал түгөл продукция болбой калат. Трактор болсо ДИП ке киргизилет, анткени ал түгөл продукция эсептелет. Эгерде дөңгөлөк ДИП ке киргизилсе, анда анын наркы эки жолу: биринчи жолу дөңгөлөк иретинде, экинчи жолу болсо трактордун бөлүгү иретинде ДИП ке киргизилмек. Ошол себептүү, ДИП эсептелип жатканда түгөл көрүнүштөгү товарлар гана эсепке алынат. ДИП мамлекеттин аймагында жайгашкан, кайсы өлкөгө таандык болушуна карабастан бардык ишкана, фирма жана калк тарабынан жаратылган продукциянын базар баасындагы наркы саналат. Дүң ички продукт, адатта, улуттук валюта эсептелинет. Мисалы, Өзбекстандын дүң ички продукциясы сумда көрсөтүлөт. Эл аралык чөлкөмдө түрдүү мамлекеттердин ДИП ны долларда өткөзөт жана өз ара салыштырат. Ошондой эле дүйнө банкы базасында мамлекеттердин ДИПи бар. Көрсөткүчтөр ар жылы жаңыланат жана басылып чыгарылып турат.

Дүң улуттук продукт (ДУП) — жыл бою мамлекеттин жарандары тарабынан (жер жүзүнүн кай жеринде болушуна карабастан) жаратылган бардык товар менен кызматтардын базардык баалардагы жалпы наркы. Эгерде ДИП тен ушул мамлекет аймагында чет элдик жарандар жана фирмалар тарабынан жаратылган товарлар наркын кемитип, бул мамлекет жарандары жана фирмалары тарабынан башка мамлекеттердин аймагында жаратылган товарлар наркына кошсок, ушул мамлекеттин дүң улуттук продуктунун (ДУП) өлчөмү аныкталат.



Дүң ички продукт (ДИП) — мамлекет чөлкөмүндө бир жыл бою өндүрүлгөн, түгөл товар көрүнүшүндөгү товар жана кызматтардын базар бааларындагы жалпы наркы.

Дүң улуттук продукт (ДУП) — жыл бою мамлекеттин жарандары тарабынан (жер жүзүнүн кай жеринде болушуна карабастан) жаратылган бардык түгөл товар менен кызматтардын базардык баалардагы жалпы наркы.





Таза ички продукт (ТИП) — ДИП тен амортизациялык ажыратманын кемитилгенине барабар. Бизге белгилүү, өндүрүш процессинде шаймандар, жабдуу, машина, имарат сыяктуу негизги фонддор эскирип, алардын баасынын бир бөлүгү ошол каражаттардын катышуусунда даярдалган товарлардын баасына өтөт. Бул амортизациялык ажыратма болуп, бул нарк жаңыдан жаратылган эмес. Ошол себептүү ДИП тен бардык амортизациялык ажыратманы кемитсек, таза ички продукттун (ТИП) өлчөмү табылат. ТИП мамлекетте жыл бою жаңыдан жаратылган бардык товар менен кызматтардын базардык баалардын жалпы наркы. Дуң улуттук продукт (ДУП) — жыл бою мамлекеттин жарандары тарабынан (жер жүзүнүн кай жеринде болушуна карабастан) жаратылган бардык түгөл товар менен кызматтардын базардык баалардагы жалпы наркы.



Таза ички продукт (ТИП) — жалпы ички продукттан амортизациялык ажыратманын кемитилгенине барабар.

Улуттук киреше (УК) — мамлекеттин калкынын бир жылдык бардык иш акы, пайыз, рента сыяктуу кирешелери жана бардык ишканалар пайдасынын жалпы саны.



Формула $ДУП = ДИП + E - I$; $ТИП = ДИП - A$

Бул жерде: E — мамлекет капиталынын негизинде чет өлкөдө жара-тылган товар менен кызматтардын наркы; I — чет өлкө капиталынын негизинде жаратылган товар менен кызматтардын наркы; A — амортизациялык ажыратма.

АКШ, Япония сыяктуу мамлекеттерде өнүгүү даражасы көрсөтүүчү негизги макроэкономикалык көрсөткүч кылып ДИП эмес, ДУП кабыл кылынган. Бирок Бириккен Улуттар Уюмунун сунушу боюнча мамлекет өнүгүү даражасын аныктоо үчүн ДИП негизги көрсөткүч катарында иштетилет. Ошондуктан да көпчүлүк мамлекеттерде калктын жашоо турмуш даражасын, ашыруу жана салыштыруу үчүн адамдардын жан башына туура келе турган ДИП алынат.

Өзбекстан Мамлекеттик статистика комитети маалыматтарына караганда 2018-жылда Өзбекстандын ДИПи 407,5 трлн ду түздү. Бул 2017-жылга салыштырмалуу 5,17 пайызга көп. Калктын жан башына туура келе турган ДИП болсо, 12,3 млн сумду түздү. Бул көрсөткүч 2017-жылга салыштырмалуу 3,3 пайызга өскөн.





ТАПШЫРМАЛАР

1. "Пахта улуттук байлыгыбыз" дегенди түшүндүрүп берүүгө аракет кыл.
2. Талаадан терип алып, мамлекетке тапшырылган пахта сырьёсу үчүн фермердин алган киреше пахта экспортунан түшкөн чет эл валютасы, тигүүчүлөрдүн тиккен көйнөктөрү үчүн алынуучу акыларды мамлекетибиздин ички продукциясы деп атасак болобу? Жообунду далилдөөгө аракет кыл.
3. "Өзбекстан аба жолдору" улуттук авиакомпаниясынын тейлөө кызматы үчүн чет элдик саякатчылар тарабынан төлөнгөн валюта, базарларда сатылып жаткан тропик мөмөлөр (банан, ананас, апельсин, өндүү)дү, экспорт үчүн өндүрүлгөн "Кобальт" автомобиленичи? Жообунду мисалдар менен негизде.
4. Өзбекстан Республикасынын компаниясы чет элде өз бөлүмдөрүн ачкан болсо, бөлүмдөрдүн өндүргөн продукциясы же көрсөткөн тейлөө кызматы мамлекеттин ички продукциясы боло алабы?
5. Чет эл компаниясынын мамлекетибиздеги бөлүмдөрү иштеп чыгарган продукция же көрсөтүлгөн кызматтарычы?



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. ДИП, ДУП, ТИП жана УК бири-биринен эмнеси менен айырмаланат?
2. Эмне себептен мамлекетте өндүрүлгөн бардык товар жана кызмат көрсөтүүлөр наркы ДИП ке кошулбайт?
4. Бир мамлекеттин ДУП өлчөмүн 7669 млн долларды, чет элдик жарандарга төлөнгөн кирешелери 190 млн долларды, башка мамлекеттерге коюлган капиталдарга түшкөн кирешелер болсо — 205 млн долларды түздү. Бул мамлекеттин ДИП өлчөмүн тап.
5. Мамлекет ДИП өлчөмүнүн өсүшү экономиканын өнүгүшүнө кандай таасир кылат?
6. Калктын жан башы эсебине эсептелген ДИП эмнени билдирет?



Муну эсте сакта!

- Дүң ички продукт — мамлекеттин экономикалык ордун белгилөөчү негизги көрсөткүч. Ал мамлекет экономикасын абалын чагылдырат.
- Түрдүү мамлекеттеги экономикалык ишмердиктин рентабелдүүлүгүн жана калктын турмуш жыргалчылыгын салыштырууда калктын жан башы эсебине эсептелген ДИП колдонулат.





20-ТЕМА ЭКОНОМИКАЛЫК ӨСҮҮ ЖАНА ӨНҮГҮҮ

Мамлекеттин белгилүү бир жылдагы макроэкономикалык көрсөткүчтөрү (ДИП, ДУП, ТИП, ТҮП жана УК) ошол жылдагы колдонуудагы бааларда эсептелет. Бул көрсөткүчтөрдү иликтенген жылдагы колдонулган бааларда эсептелген наркы — *номиналдуу нарк* деп аталат. Бирок, бизге белгилүү баалар жылдан жылга өзгөрүп турат. Ошондуктан, мамлекеттин түрдүү жылдардагы көрсөткүчтөрү бири-бири менен салыштырып көрүлгөндө, алардын реалдуу наркынан пайдаланылат.

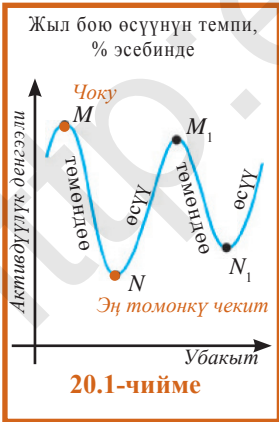


Формула

ДИП тин реалдуу жана номиналдуу наркы ортосундагы байланыш — баалардын ашуу индекси.
ДИП_p – реалдуу наркы; *ДИП_n* — номиналдуу наркы;
I — баалардын өсүү деңгээли.

$$ДИП_p = \frac{ДИП_n}{I}$$

Алсак, 2015-2018-жылдарда мамлекеттеги баалар 1,5 эсе өскөн, б. а. бул доордогу баалардын өсүү даражасы 1,5 ке барабар болуп, 2015-жылдагы ДИП тин номиналдуу наркы — 19,35 трлн сум, 2018-жылдагы ДИП тин номиналдуу наркы болсо 36,84 трлн сумду түзгөн болсун. Бул көрсөткүчтөрдү бири-бири менен салыштыруу үчүн аларды бирдей бааларда эсептөө керек болот. Ал үчүн 2015-жылдагы баалар негиз кылып алынат. Бул бааларда 2015-жылдагы ДИП тин наркы берилген. Эми 2018-жылдагы ДИП ти 2015-жылдагы бааларда эсептейбиз. Ал үчүн 2018-жылдагы ДИП тин номиналдуу наркын баалардын өсүү деңгээлине бөлсөк жетиштүү. Алынган нарк — 24,56 трлн сум 2018-жылдагы ДИП тин 2005-жылга салыштырмалуу реалдуу наркынан турат. Андан кийин, 2005-жылдагы ДИПтин номиналдуу наркы менен 2008-жышдагы реалдуу наркы бири-бири менен салыштырышат



жана 2008- жылы 2005-жылдагыга салыштырмалуу ДИП тин наркы $24,56:19,35=1,27$ эсе өскөн деген жыйынтык чыгарылат. Кыскасы, ошол жышдагы экономикалык көрсөткүчтүн, кандайдыр жылга салыштырмалуу реалдуу наркын табуу үчүн анын номиналдуу наркы бул доордогу баалардын жалпы өсүү даражасына бөлүнөт.

Базар экономикасынын эки кылымдык тарыхы, ага толкун сымал өнүгүү мүнөздүү экендигин көрсөттү. Белгилүү болушунча, базар экономикасы өкүм сүргөн мамлекеттердеги экономикалык активдүүлүк белгилүү мезгилдерде өсүп, кийин болсо төмөндөп, мезгилдүү түрдө термелип турат экен. Мамлекеттик экономиканын бир жолу термелишине, баштап өсүп, андан кийин





төмөндөшүнө кеткен убакыт — экономикалык мезгил деп аталат.

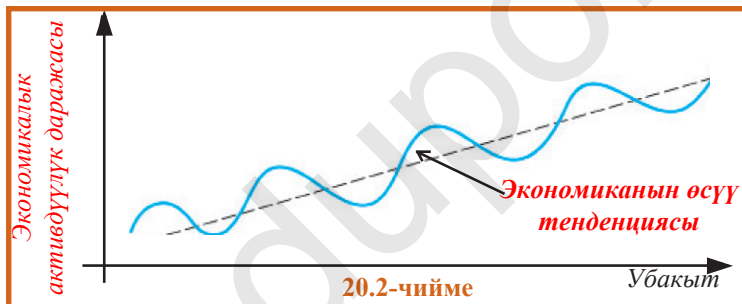


Экономикалык көрсөткүчтөрдүн номиналдуу наркы – бул анын учурдагы бааларга салыштырмалуу эсептелген наркы.

Экономикалык көрсөткүчтүн реалдуу наркы — кандайдыр негиз кылып алынган жылдагы бааларга салыштырмалуу эсептелген наркы.

Экономикалык мезгил — мамлекет экономикасынын бир жолу термелишине — баштап өсүп, андан кийин төмөндөшүнө кеткен убакыт.

20.1- чиймедеги экономикалык мезгилди карап көрсөк, ал экономикалык өсүү жана экономикалык төмөндөө аралыктарынан турган болуп, М чекити бул мезгилдеги экономикалык эң жогорку чекит (чоку), N чекити болсо эң төмөнкү чекит экендигин көрөбүз. Эгерде экономикалык өнүгүүнүн чоңураак мезгилин карап чыксак, 20.2- чиймедеги көрсөтүлгөн абалды көрөбүз. Белгилей кетчү нерсе, бул абалда экономикалык активдүүлүк термелип турса да, жалпысынан алганда, экономикада көтөрүлүү— өсүү күзөтүлүүдө. Экономикада кеминде алты ай бою реалдуу ДИПтин төмөндөшү күзөтүлсө, бул экономикалык төмөндөөдөн күбөлүк берет.



Мамлекеттин эң негизги милдеттеринен бири — өлкөдө экономикалык өсүүнү башкаруу. Анткени, калктын саны өсүп, алардын керектөөлөрү да өсөт. Демек, барган сайын көбүрөөк товар өндүрүү жана тейлөө кызматын көрсөтүү зарыл болот. Мындай шарттарда мамлекет өлкөнүн өндүрүштүк мүмкүнчүлүктөрүн өнүктүрүүгө, б. а. экономикалык өсүүнү камсыздоого тийиштүү. Экономикалык өсүү деп өлкөдө токтоосуз түрдө дүң продукт өндүрүү көлөмүнүн өсүп барышына айтылат. Экономикалык өсүү деңгээлин бир нече усулдарда эсептөөгө болот. Көбүнесе ал өлкөдөгү реалдуу ДИП тин өсүү даражасы менен өлчөнөт. Жогорудагы мисалдарда 2015 — 2018-жылдарда ДИП тин реалдуу мааниси 1,27 эсе ашкан болуп, бул — каралып жаткан мезгилде өлкөдө экономикалык өсүү байкалгандыгынан күбөлүк берет. Кээде экономикалык өсүү — ДИП тин өсүү даражасы менен, же калктын жан башына туура келген реалдуу ДУП тун (же ДИП тин) өсүү даражасы менен да өлчөнөт.





Экономикалык өсүүгө эки түрдүү: *экстенсивдүү* жана *интенсивдүү* жолдор менен жетишүүгө болот. Экстенсивдүү өсүүдө өндүрүшкө кошумча сандагы өндүрүш ресурстарын тартуу аркылуу жетишилет. Ал үчүн жаңы жерлер өздөштүрүлөт, көптөгөн сандагы кен байлыктары, эмгек ресурстары өндүрүшкө тартылат. Интенсивдүү өсүү бар болгон ресурстардан өнүмдүү пайдалануу аркылуу камсыздалат. Ага илим жана техниканын жетишкендиктери, жаңы технологияларды өндүрүштө колдоо, эмгек өнүмдүүлүгүн, жумушчулардын билим жана тажрыйбаларын өркүндөтүү сыяктуу жолдор менен жетишилет.

Өлкөдө бай жана кедей үй-бүлөлөр болгону сыяктуу дүйнөдө да бай жана кедей өлкөлөр бар. Калктын бай же кедейлиги анын экономикалык өсүү даражасы, б. а. калктын жан башына туура келген улуттук дүң продукциянын көлөмү менен өлчөнөт. Калктын жан башына туура келген ДУП санынын көп же аздыгына карай, өлкөлөр өнүккөн жана өнүгүп жаткан топторго бөлүнөт. Өнүккөн өлкөлөргө экономикасы заманбап өндүрүш технологиялары, тажрыйбалуу адистер менен камсыздалган болуп, негизинен, өнөр жай өндүрүш тармактарына адистешкен.

Өнүгүп жаткан өлкөлөр да экиге: кирешелеринин деңгээли орточо жана төмөн болгон өлкөлөргө бөлүнөт. Кирешелеринин деңгээли орточо болгон өлкөлөргө 67 мамлекет киргизилген болуп, калктын жан башына туура келген ДУП тун мааниси 670 тен 7 510 долларга чейинди түзөт. Бул өлкөлөрдүн экономикасы негизинен чийки заттын экспорту менен айыл чарбасына адистешкен. Өзбекстан кирешелеринин деңгээли орточо болгон өнүгүп жаткан өлкөлөрдүн катарына кирет. Кирешелеринин деңгээли төмөн болгон өлкөлөргө 42 мамлекет киргизилген болуп, аларда калктын жан башына туура келген ДУП тун мааниси 60 тан 670 долларга чейинди түзөт. Бул өлкөлөргө Африка материгинин мамлекеттери жана Индия кирет. Бул өлкөлөрдө калктын кирешеси өтө төмөн болгондуктан, өндүрүштү өнүктүрүүгө сарптай турган акча каражаттары (инвестициялар) да аз болот. Натыйжада, эмгек өнүмдүүлүгү төмөн болуп кала берет. Өндүрүштүн көлөмү азайып, көбөйүп жаткан калктын кирешелери барган сайын азая берет.

Өлкө калкынын турмуш деңгээли экономикалык өнүккөндүк деңгээлин тагыраак көрсөтөт. Анткени, ал калктын жан башына туура келген ДУП тун мааниси менен гана эмес, дагы бир топ көрсөткүчтөрдүн негизинде өлчөнөт. Калктын турмуш деңгээли ар бир адам үчүн көбүрөөк материалдык продукт жаратуудан гана эмес, алынган кирешени кандай жана каерге иштетүүдөн да көз каранды. Алсак, бир өлкөдө чоң санда ДУП жаратылса да, анын көп бөлүгү аскердик максаттарда сарпталса, ошол өлкө калкынын турмуш деңгээлинде кандай олуттуу өзгөрүш болушу мүмкүн? Түрдүү өлкөлөр калкынын турмуш деңгээли өз ара бир топ экономикалык жана социалдык көрсөткүчтөр жарда-





мында салыштырылат. Жыл сайын Бириккен Улуттар Уюмунун «Инсандын өнүгүүшү жөнүндөгү докладында» бул жөнүндө маалымат берип барылат.

Калктын турмуш деңгээлин салыштырууда негизинен төмөнкүлөр эсепке алынат: 1) калктын сабаттуулук деңгээли; 2) көрсөтүлүп жаткан медициналык кызматтын деңгээли; 3) калктын саламаттыгы деңгээли; 4) узак жашоо; 5) шаар калкынын саны; 6) турак-жай менен камсыздалгандык деңгээли; 7) үй-бүлөлөрдүн маданий-тиричилик товарлары: телевизор, персоналдык компьютер, интернет тармагы, муздаткыч сыяктуу товарлар менен камсыздалгандык деңгээли; 8) билим алууга ажыратылган акча каражатынын саны; 9) адам укуктарынын кепилденгендик деңгээли; 10) кылмыштуулук деңгээли; 11) саламаттыкты сактоого ажыратылган каражаттардын саны; 12) айлана-чөйрөнүн корголгондугу жана башкалар.

Дүйнөдө калктын турмуш деңгээлинин көрсөткүчтөрү боюнча жогорку орундарды Канада, Франция, Норвегия, АКШ, Исландия, Финляндия, Голландия, Япония, Жаңы Зеландия жана Швеция сыяктуу мамлекеттер ээлеп келе жатат.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Макроэкономикалык көрсөткүчтөрдүн номиналдуу жана реалдуу маанилеринин айырмасы эмнеде?
2. Экономикалык мезгил деген эмне жана анын кандай фазалары бар?
3. Базар экономикасы шарттарында эмне үчүн экономика мезгилдүү түрдө термелип турат?
4. Экономикалык өсүү деген эмне жана ал кандай өлчөнөт?
5. Экономикалык өсүүнүн экстенсивдүү жана интенсивдүү усулдарынын артыкчылык жана кемчилик жактарын аныкта.
6. Экономикалык өсүүнү калктын турмуш деңгээлинин өсүшү деп мүнөздөөгө болобу?
7. Экономикалык жактан өнүккөн мамлекет дегенде эмнени түшүнөсүн?
8. Мамлекеттер өнүккөндүк даражасына карай кандай топторго бөлүнөт?
9. Мамлекеттин экономикалык өнүгүүсү ар дайым элдин турмуш деңгээлин жогору экендигинен белги берет.
10. Элдин турмуш деңгээли төмөн болгон мамлекеттерге мисал келтир.
11. Экономикалык жыргалчылык эмне жана ал эмнеге байланыштуу?



Муну эсте сакта!

- Мамлекет калкынын турмуш деңгээлинин жогору болуусу экономикалык жыргалчылыктан дарек берет.
- Экономикалык жыргалчылык мамлекет боюнча жаратылган жалпы продукциянын көптүгүнөн эмес улуттук байлыктын калктын кызыкчылыгын көздөй адилеттик менен кайра бөлүштүрүүнө байланыштуу болот.





21-ТЕМА

ӨЗБЕКСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫН ЭКОНОМИКАЛЫК ПОТЕНЦИАЛЫ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Өзбекстан Республикасы экономикасынын негизги өндүрүштүк тармактарын санап бер.
2. Бул тармактардан кайсы бири республикабыздын экономикасында негизги багыт эсептелет?
3. Мамлекетибизде көзгө көрүнгөн өндүрүүчү ишканалардын кайсынысын билесиң?
4. Сенин оюңча, мамлекет кайсы тармактарга көбүрөөк көңүл бурушу керек?
5. Экономиканын кайсы тармагында менчик сектордун үлүшү күбүрөөк? Кайсы тармактарда азыраак?
6. Перспективада өнөр жай, айыл чарба жана тейлөө кызматын көрсөтүү тармактарынын келечеги жөнүндө эмне айта аласың?
7. Республикабыз экономикасынын дүйнөлүк экономикалык шериктештикке кирип барышы (интеграциясы) жөнүндө эмнелерди билесиң?

Аянты. Республикабыздын аянты 448,9 миң квадрат километрди түзөт жана ал Жердин кургактык бөлүгүнүн 0,3 пайызын ээлейт. Анын 60 пайызы айыл чарбасына жарактуу жерлер.

Калкы. Мамлекет статистикалык уюмунун маалыматына көрө 2019-жылдын 1-январь абалына мамлекетибиздин калкы 33 миллион кишиден ашып кетти. Жумушчу күчү ресурстары калктын дээрлик жарымын түзөт.

Табигый ресурстары. Өзбекстандын аймагында 2700 дөн ашуун пайдалуу кен байлыктар табылган. Республиканын жердин астынан жылына





казып алынып жаткан пайдалуу кен байлыктарынын наркы 5,5 миллиард доллардан ашуун.

Өзбекстан алтындын кору жана казып алуу боюнча дүйнөдөгү эң жетекчи орундардын бирин ээлейт. Мамлекетибиз жер асты жезге да бай. Мамлекетибиз жер запастарынын көлөмү боюнча дөйнөдө жетинчи орунда турат. Алардын табылган кору аны 50 — 60 жыл бою казып алганга жетет. Республикабызда аныкталган уран кору боюнча дүйнөдө 11-орунду, казып алуу боюнча 9-орунду ээлейт. Өзбекстанда 160 тан ашуун газ, мунай зат, көмүр кендери издеп табылган жана ачылган, алардын көбү пайдаланууга тапшырылган. Алардан 5 миллион тоннадан ашуун мунайзат жана газ конденсаты алынат.

Жыл сайын республикабызда 50 миллиард куб метрден ашуун көгүлтүр отун — газ өндүрүлөт. Бул өзүбүздүн керектөөлөрүбүздү толук камсыздаган түрдө, аны башка өлкөлөргө экспорт кылуу мүмкүнчүлүгүн берет. Бир жылда казып алынган көмүр төрт миллион тоннаны түзөт. Өзбекстандагы издеп табылган көмүрдүн жалпы кору эки миллиард тоннадан көп.

Өнөр жайы. Пахта тазалоо, машина куруу, мунайзат иштетүү, түстүү металлургия, энергетика, токуучулук, газ, автомобиль куруу, айыл чарба продукцияларын кайра иштөө, электротехника, радиотехника жана башкалар. 100 дөн ашуун тармакка таандык 2200 дөн көп өндүрүү ишканалары иштеп жатат. Азыркы күндө АКШтын «General Motors» компаниясы менен кылынып жаткан шериктештикте «Tracker», «Gentra», «Nexia-3», «Malibu» жана «Spark» маркалуу дүйнөлүк стандарттарына толук жооп берген автомашиналар иштеп чыгарылууда. Самарканд шаарында болсо «Isuzu» маркалуу орто көлөмдөгү автобустар жана жүк автомашиналары дагы «MAN» жана «KAMAZ» маркалуу ири тонналуу жүк автомашиналары иштеп чыгарылууда. Бул болсо, өз кезегинде, Өзбекстанда машина куруу өнөр жайы жылдан-жылга өркүндөп, дүйнөлүк стандарттар деңгээлинде өнүгүп жаткандыгынан күбөлүк берет.

Өткөн бир жыл ичинде ЖИП курамындагы өнөр жайдын үлүшү 22,2% дан 26,3% га ашкан. Бул Өзбекстан экономикасынын жогору темптерде өнөр жайлашкандыгынын таасири болуп саналат.

Республика энергия тизиминин жалпы кубаты 14,15 GVt дан ашуун болуп, бул система жылуулук жана гидравликалык электр станцияларын өз ичине алат.





Өзбекстан экономикасынын өнөр жай, курулуш, айыл чарба адистиктеринин тез темптер менен өнүгүүсү, калктын турмуш даражасынын жакшылануусу электр энергиясына болгон талаптын бат өсүүсүнө алып келүүдө. Бул мамлекетибиздин алдына электр энергиясын иштеп чыгарууну бирден ашыруу талабын коюуда. Мына ушул талапты кандыруу максатында мамлекетибиздин Россиянын «Rosatom» Мамлекеттик Корпорациясы менен шериктештикте кубаттуулугу 24 GVt га тең болгон атом электростанциясын куруу боюнча токтому чоң мааниге ээ.

Мына ушул максатта Президентибиз указы боюнча «Uzatom» атом энергетикасын өркүндөтүү агенттиги түзүлдү. Бул менен республикабызда гана эмес балким, Орто Азия аймагында болуп көрбөгөн жаңы заманбап өнөр жайга негиз салынды.

Уран запастарын казып алуу боюнча дүйнөдө жөгорку орундардан бирин ээлешибиз республикабызда атом энергиясын өркүндөтүү үчүн чоң пайдубал иретинде болуп кызмат кылат.

Айыл чарбасы. Өзбекстан Республикасынын мамлекеттик статистика комитетинин маалыматтарына көрө 2018-жылынын абалына Өзбекстан калкынын 49,5 % айылдарда жашап келатат. Ушул себеп, эканомикада айыл чарбанын туткан орду өзгөчө. Республика ЖИП нын 32,4 % айыл жана балык өнөр жайына туура келет. Өткөн бир жыл ичинде ушул көрсөткүч 1,6 % га азайгандыгын көрөбүз. Пахтачылык айыл чарбасынын негизги тармагы эсептелет. Жалпы айыл чарба продукцияларынын 53,2% бөлүгү дыйканчылыктан, 46,8% бөлүгү мал чарбачылыгынан жаратылат.

Өзбекстан пахта буласын өндүрүү жана аны экспорт кылуу боюнча дүйнөнн алдынкы мамлекеттеринин бири болуп саналат Республикада дан эгемендүүлүгүнө негиз жаратылган. Акыркы учурларда жылына 6 миллион тоннадан артык дан жетиштирилүүдө. Республика мөмө жашылча продукциялары, жүзүм, жибек, каракөл көрпө, жүн жетиштирүүдө КМШ мамлекеттери ичинде алдынкы орунду ээлейт.



Билесиңби?

Дүйнө картасына көңүл буруп назар салсаң, республикабыз деңизге чыгуу мүмкүнчүлүктөрү тарабынан ыңгайлуу эмес географиялык жайда жайлашкан. Дүйнөдө бир эки мамлекет — Лихтенштейн жана Өзбекстан калкына дүйнө океанына чыгуу үчүн аз дегенде эки мамлекет чек арасын кесип өтүүгө туура келет. Бул экономикабыз алдында кандай кыйынчылыктарды жаратат?



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Өзбекстандын табигый байлыктары жөнүндө сүйлөп бер.
2. Өзбекстан Республикасы экономикасынын жетекчи тармактарын айт.





3. Эгемендүүлүк жылдарында курулган иштеп чыгаруучу ишканалар жөнүндө эмнелерди билесиң?
4. Өзбекстан Республикасынын экономикасын өркүндөтүү даражасын карап кандай мамлекеттер катарына кирет?
5. Өзбекстан энергетикасын өнүккөндүк деңгээли боюнча кандай өлкөлөр катарына кирет.
6. Өзбекстанда атом электростанциясы курулушунун мааниси эмнеде?
7. Республикабыз экономикасынын көрсөткүчтөрүн бир өнүккөн жана бир КМШ өлкөлөрүнүн көрсөткүчтөрү менен өз ара салыштыр.



Тапшырма

Өзбекстан Республикасынын статистика комитети маалыматтары боюнча Өзбекстан Республикасынын 2017-жана 2018- жылдарындагы ДИП тин экономикалык иш түрлөрү боюнча өсүү даражаларын анализде жана жылдар боюнча салыштыр.

Көрсөткүчтүн аты	2017-жыл	2018-жыл
Дүң ички продукция	5,3%	5,1%
Өнөр жай продукциялары	4,6%	10,6%
Айыл, токой жана балык чарбачылыгы	2,0%	0,3%
Курулуш	5,6%	9,9%
Транспорт, саламаттыкты сактоо, маалымат жана байланыш	8,9%	6,3%
Соода, жашоо жана тамак-аш боюнча кызматтар	3,9%	4,4%
Башкалар	7,3%	5,4%
Продукцияларга салынган салыктар жана баждар	5,3%	5,5%



Муну эсте сакта!

- Өзбекстан Республикасы калкынын жан башына туура келген ДИП орточо болгон, өнүгүп жаткан өлкөлөр катарына кирет.
- Өзбекстан КМШ өлкөлөрүнүн ичинде экономикасы күчтүү темптер менен өнүгүп жаткан мамлекеттерден бири саналат.





ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Өлкө экономикасынын кандай негизги көрсөткүчтөрүн билесиң жана алар бири-биринен кандай айырмаланат?
2. ДИП, ДУП, ТИП жана КМ кандай эсептелинет?
3. Натыйжалуу жана аралык продукциялар кандай айырмаланат?
4. Дүйнө өлкөлөрү экономикалык өнүккөндүк деңгээлине карай кандай топторго бөлүнөт?
5. ДИП (ДУП) тин номинал жана реал баалары кандай айырмаланат?
6. Экономикалык мезгилдин маани-маңызын түшүндүрүп бер.
7. Экономикалык өсүү кандай аныкталат?
8. Өзбекстандын негизги макроэкономикалык көрсөткүчтөрүн айт.

Б. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге туура келген түшүндүрмөнү тап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | |
|---|-------------------------------|
| 1. 1. Натыйжалуу продукция. | 2. Жалпы ички продукция (ЖИП) |
| 3. Таза ички продукт (ТИП). | 4. Улуттук киреше (УК). |
| 5. Экономикалык көрсөткүчтүн номиналдуу наркы | |
| 6. Экономикалык көрсөткүчтүн реалдуу наркы. | 7. Экономикалык мезгил. |
| 8. Калктын турмуш деңгээли. | 9. Экономикалык жыргалчылык. |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) өлкөнүн аймагында бир жыл бою өндүрүлгөн, түгөл көрүнүштөгү товар жана кызматтардын жалпы наркы;
- б) жалпы ички продукциядан амортизациялык ажыратманын кемитилгенине барабар;
- в) өлкө калкынын бир жылдык бардык иш акы, пайыз, рента сыяктуу кирешелери жана бардык ишканалардын пайдасынын жалпы саны;
- г) учурдагы бааларга салыштырмалуу эсептелген наркы;
- д) кандайдыр негиз кылып алынган жылдагы нарктарга салыштырмалуу эсептелген саны.
- е) өлкө калкынын турмуш даражасынын жалпы бөлүштүрүлүшү.
- ё) учурунда өлкө калкынын турмуш даражасынын токтоосуз жогорулоосун түшүндүр.

Д. 97-бет IV главанын титулундагы сүрөттөр боюнча

Сүрөттөрдүн кайсылары главадагы кайсы темага байланыштуу экендигини айт. Ушул сүрөттөр негизинде темалардын мазмунун сүйлөп бер.





Е. ТЕСТТЕР

1. Төмөнкү товарлардын кайсы бири түгөл товар эсептелбейт?
 - А) Чачтарачтын кызматы;
 - В) Тигүүчүлүк цехинин кампасындагы жип;
 - С) Ашканадагы тамак;
 - Д) Дүкөндөгү китеп.
2. Өзбекстан кандай өнүккөн мамлекеттер тобуна кирет?
 - А) Өнүккөн мамлекеттер;
 - В) Өнүгүп келе жаткан мамлекеттер;
 - С) Кирешелер даражасы төмөн болгон мамлекеттер;
 - Д) Туура жооп жок.
3. Төмөнкү формулалардын кайсы бири туура эмес?
 - А) $ДУП = ДИП + Е - И$;
 - В) $ТИП = ДИП - А$;
 - С) $ТУП = ДУП - А$;
 - Д) $УУП = ДИП - Е + И$;
4. Мамлекеттин капиталы эсебинен чет өлкөлөрдө өндүрүлгөн товар менен кызматтардын жалпы наркы, чет өлкөлөрдүн капиталы эсебинен мамлекетте өндүрүлгөн товар менен кызматтардын наркынан көп. Мындай учурда:
 - А) ДУП ДИП тен көп болот;
 - В) ДУП ДИП ке барабар болот;
 - С) ДУП ДИП тен аз болот;
 - Д) ДУП ДИП тен көп да, аз да болушу мүмкүн.
5. Өнүккөн өлкөлөрдө калктын жан башына туура келген ДУП канчаны түзөт?
 - А) 7 510 доллардан аз;
 - В) 7 510 доллардан көп;
 - С) 6 400 доллардан аз;
 - Д) 5 400 доллардан аз.
6. Калктын турмуш деңгээлин аныктоодо эмнелер эсепке алынат?
 - А) Калктын сабаттуулук деңгээли;
 - В) Медициналык кызмат деңгээли;
 - С) Маданий жана тейлөө товарлары менен камсыздалуу деңгээли;
 - Д) Жогорудагылардын бардыгы.
7. Мамлекеттин экономикалык өнүккөндүк деңгээлин кайсы көрсөткүч тагыраак көрсөтөт?
 - А) Калктын жан башына туура келген ДИП;
 - В) Калктын жан башына туура келген ДУП;
 - С) Калктын жан башына туура келген улуттук киреше;
 - Д) Калктын турмуш деңгээли.



Жеке ишкердик

ЎЗБЕКСТАНДЫ ИННОВАЦИЯЛЫК ЎНҮКТҮРҮҮ СТРАТЕГИЯСЫ

2018-жылы 21-сентябрь күнү «2019-2021- жылдарында Ўзбекистан Республикасынын инновациялык өнүктүрүү стратегиясын тастыктоо туурасындагы» Ўзбекистан Республикасы Президенти жарлыгына кол коюлду жана уюмдук маалымат кызматтары аркылуу маалымдалды. Жарлык негизинде 2019-2021- жылдарда Ўзбекистан Республикасынын инновацион өнүктүрүү стратегиясы тастыкталды жана расмий укуктуу документ даражасын алды.

Жарлыкта стратегиянын башкы максаты болуп, инсан капиталы белгиленди. Буйрукта инсан капиталы – өлкөнүн атаандаштыкка туруктуулук даражасына инновацион жааттан өнүккөндүгүн белгилөөчү фактор экендиги айтылган.

Буйрукта стратегиянын негизги милдети кылып, төмөнкүлөр белгиленген:

- Ўзбекистан Республикасынын 2030-жылга келип Глобалдык инновациялык рейтинг боюнча дүйнөнүн 50 эң өнүккөн мамлекеттер катарына кирүүсүнө жетишүү;
- Билим берүү жана илим- билимди өнүктүрүш, аларды заманбап талаптарга теңдештирүү;
- Инновациялар, башкаруунун заманбап жолдору атаандаштык бизнес чөйрөнү жаратуу жана өнүктүрүү;
- Заманбап жана туруксуз эканомикалык инфра түзүлмөнү жаратуу.

Мына ушундай дүйнө предметинин заманбап жетиштиктери, инновацион пикирлер, иштемелер жана технологиялар негизинде өлкөнү тездик менен өнүктүрүүнү кабыл кылуу стратегиясынын максаты экендиги да жекече айтылды.



СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Ўзбекистан жеке өнүгүү үчүн инновацион өнүгүү жолу тандаганын себебин түшүндүргүлө.
2. Сен өзүңдүн айлана - чөйрөдөгү турмуштан инновацион өнүктүрүүгө мисал келтирүүгө аракеттен. Анда биринчи кезекте сага эң жакын болгон билим, спорт, бизнес жаатындагы өзгөрүүлөрдү эстен чыгарба.
3. Сен Ўзбекистанды дүйнөнүн 50 эң өнүккөн мамлекеттер катарына кириши жаштардын милдети экендигини пикирлей аласыңбы? Сен бул милдетке өзүңдү кандай даярдык көрүү керек деп ойлойсуң?

Инфляцияны жылооблостон туруп, макроэкономикалык туруктуулукка жетишүү мүмкүн эмес.

Шавкат Мирзиёев

V глава. Инфляция жана жумушсуздук



Калк арасында жумушсуздукту төмөндөтүү, адамдар жана үй-бүлөнүн кирешесини жогорулатуу керек.

Шавкат Мирзиёев



22-ТЕМА

ИНФЛЯЦИЯ ЖАНА АНЫН ТҮРЛӨРҮ

Садуллаевдер үй-бүлөсүнүн орточо бир айлык каражаттары:

Жеке керектөөчү товарлар жана кызматтар —	280 000 сум
Үй - бүлө жана айыл чарбасы —	150 000 сум
Азык - түлүк —	1 200 000 сум
Кийим-кечек —	950 000 сум
Маданий товар жана кызматтар —	100 000 сум
Тейлөө жана башка каражаттар —	350 000 сум
Жалпы айлык чыгаша —	... сум



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Садуллаевдер үй-бүлөсүнүн бир айлык чыгашасынын жадыбалы негизинде бир айлык чыгаша санын эсепте.
2. Эгерде азык-түлүктүн баасы 20% га жогоруласа, Садуллаевдер үй-бүлөсүнүн айлык чыгашаларынын саны канча сумга көбөйөт? Бул үй-бүлөнүн айлык чыгашалары канча пайызга өсөт?
3. Эгер үй бүлөнүн кирешелери даражасы өзгөрбөгөн болсо, сенин пикириңче, кийинки айда бул үй- бүлөнүн каражаттары көбөйдү, кайсылары эсе азайды?
4. Бул жаатта, сенин пикириңче, каражаттар тартиби кандай өзгөрүүсү мүмкүн?

Белгилүү болгондой, ар бир мамлекеттин аймагында белгилүү сандагы акча мамиледе болуп, ал аркылуу алды-сатты процесстери ишке ашырылат. Ошондуктан мамиледеги акчалар колдон колго өтүп, токтоосуз жүгүртүлүп турат. Акчанын кандайдыр алды-сатты процессинде катышып, колдон колго өтүшү, анын бир жолу жүгүртүлүшүн билдирет. Мамиледеги акча санынын жыл бою ичинде канча жолу алды-сатты процессинде катышканына карай анын жүгүртүү ылдамдыгы аныкталат. Эгерде мамиледеги акчанын саны жүгүртүү ылдамдыгына көбөйтүрүлсө, бир жылдын ичинде мамлекетте өндүрүлгөн жана калк тарабынан сатып алынган товар менен кызматтардын наркы алынат.

Экинчи жактан, жыл бою өндүрүлгөн товар менен кызматтардын наркын башка усулда, б. а. товар менен кызматтардын санын, бирдик продукциянын орточо баасына көбөйтүп да аныктоого болот. Демек, жогорудагы пикир-





лердин негизинде, $M-U=P$ -(3 көрүнүшүндөгү Фишер тендемеси деп аталган тендеме алынат. Бул жерде, M —мамиледеги акчанын массасы, V —акчанын жүгүртүү ылдамдыгы, P —бирдик товардын орточо баасы. $ф$ —товар менен кызматтардын саны. Фишердин тендемеси ар кандай мамлекеттин экономикасы үчүн орундуу болуп, *акча мамилесинин мыйзамы* деп да аталат.



Акчанын массасы— мамлекетте мамиледе болгон бардык акча каражаттарынын суммасы.

Акчанын жүгүртүү ылдамдыгы — акчанын алды-сатты процессинде катышып, жыл бою колдон-колго өтүшү.



Ирвинг Фишер өзүнүн ишмердүүлүгүнүн негизги бөлүгүн экономика илимини товар-акча мамилелеринде болгон маселелер боюнча изденүүлөргө арнаган.

Анын илимий ишмердүүлүгүнүн жеткиликтүү алып баруусунда математика боюнча терең билими кол келген.

Ирвинг Фишер (1867-1947)

Эгерде өлкөнүн экономикасында мамиледеги акчанын саны көбөйүп кетсе, акча мамилесинин мыйзамы боюнча, Фишердин тендемесинде тең салмактуулукту орнотуу үчүн товар менен кызматтардын көлөмүн көбөйтүү, же алардын орточо баасын көтөрүү керек болот. Бирок товар менен кызматтардын көлөмүн заматта көбөйтүүнүн мүмкүнчүлүгү жок. Ошондуктан мамиледеги акча санынын өсүшү, көп учурда баалардын өсүшүнө алып келет.

Экономикада орточо баалардын токтоосуз өсүп баруу процесси *инфляция* деп аталат. Инфляция, өз кезегинде, мамлекеттин *акча бирдигинин кадырсыздануусуна* алып келет. Акчанын кадырсыздануусу деп, ага сатып алуу мүмкүн болгон товарлар санынын азайышына айтылат. Акчанын кадыр-баркы товарлар баасынын арзан, же кымбат болушуна карап өзгөрүп турат. Эгерде баалар көтөрүлсө, белгилүү сандагы акчага сатып алуу мүмкүн болгон товарлардын саны азаят. Бул болсо акчанын кадырсызданышынан күбөлүк берет. Экономикада орточо баанын токтоосуз төмөндөп баруу процессине *дефляция* дейилет. Инфляция макроэкономикалык процесс болуп, ал өлкө экономикасынын бардык тармактарын өз ичине алат жана дээрлик бардык товар менен кызматтар баасынын көтөрүлүшүнө алып келет.

Инфляция келип чыгышынын эки негизги себебин келтириш мүмкүн:

1. Мамиледе өлкөдө өндүрүлүп жаткан товар менен кызматтардын наркына караганда көбүрөөк сандагы пулдун бардыгынын натыйжасында. Бул жаатта товар менен кызматтарга болгон жалпы талаптын сунушталып жаткан товар





менен кызматтардын көлөмүндөн көп болот. Ошондуктан баалар көтөрүлөт.

2 Товарды өндүрүү үчүн зарыл ресурстар (ишчи күчү жана чийки зат) бааларынын көтөрүлүшү натыйжасында. Мисалы, эмгек ресурстарынын баасы. Башкача айтканда, иш акы ашырылса бир жагынан товардын баасы көтөрүлөт (анткени, эмгек акы товардын өздүк наркына кирет), экинчи жактан болсо калктын колундагы акчанын массасы көбөйөт.

Инфляцияны токтотуп туруу өтө кыйын иш. Бул иш мамлекеттин эң негизги экономикалык милдеттеринин бири эсептелет. Инфляциянын көзөмөлдөн чыгарып жиберүү, аны өсүп гиперинфляцияга алып айланып кетишине алып келиши мүмкүн. *Гиперинфляция* деп, баанын ченден тышкары өсүшүнө айтылат. Гиперинфляция доорунда нарктар жылына 50 эседен да көбүрөөк көтөрүлүшү күзөтүлөт.



Инфляция – мамлекетте орточо баанын токтоосуз жогорулап барышы.

Инфляция даражасы – белгилүү мезгилдеги баанын өсүшүнүн пайыздардагы саны.



Гиперинфляция – мамлекеттин орточо баалардын ченден тышкары (жылына 50 эседен да көп) өсүү процесси.

Инфляция жөнүндө сүйлөгөндө керектөө базарыдагы баанын өзгөрүшүн аныктоо үчүн зарыл болгон керектөө баалары индекси түшүнчөсүнү киритүүгө керек болот. Бул индекси эсептөө үчүн орточо керектөөчү адатта ар дайым сатып алына турган товардын туруктуу, өзгөрбөс топтому алынат. Бул индекси эсептөөдө мына ушундай товарлар топтомунун ар бир жылдагы баалары жыйындысы салыштырылат. Мисалы, 2017-2018- жылдар боюнча керектөө бааларын индексини аныктоо үчүн товар жана кызматтын адаттагы өзгөрбөс топтомунун 2018-жылдагы баасын 2017-жылдагы наркына бөлөбүз.



Формула

$$I = \frac{P_2}{P_1}$$

I- керектөө бааларын индекси, P_1 – базалык жылдагы товар жана кызматтын белгилүү топтомунун б, P_2 – ушул топтомдун каралып жаткан жылдагы наркы.

Жогорудагы формуладан пайдаланып, ар бир үй-бүлө өз «үй-бүлөлүк» инфляцияны эсептеп чыгарылуусу мүмкүн. Аны үчүн үй-бүлө тарабынан биринчи жылы сатып алынган товар жана кызматтардын тизмегини түзүп, алардын жалпы наркын эсептеп чыгаруу керек. Кийин куду ушундай үй-бүлө тарабынан так ушул тизмек боюнча кийинки жылы жаңы бааларда сатып алынган товар жана кызматтардын жалпы наркын эсептеп чыгаруу керек. Кийинки жыл боюнча нарктын биринчи жылы боюнча эсептелген наркка





бөлүш аркылуу үй бүлөнүздү «инфляциясын» эсептеп чыгаруун мүмкүн.

Өлкө боюнча товар жана кызматтардын бааларын көзөмөлдөп баруу үчүн, адатта, белгилүү товар жана кызматтар баалары туруктуу, өзгөрбөс кылып белгилеп коюлат жана мына ушул токтом боюнча баалардын өзгөрүшү көзөмөлдөнүлөт. Мындай топтом негизинен «керектөө себети» деп жүрүтүлөт. Өлкөнүн өнүккөндүк даражасына карап, «керектөө сабатына» киритиле турган товар жана кызматтарда ар түрдүү болушу мүмкүн. Экономикада «минималдык керектөө сабаты» түшүнчөсү да бар болуп, бул «сабатка» үй- бүлөнүн жашоосу үчүн эң зарыл болгон товар жана кызматтар кирет.



Көнүгүү

Үй-бүлөнүн жылдык сарптарынын 60 % нын түзгөн азык-түлүктүн баасы жыл бою 80% га көтөрүлдү. Эгерде башка чыгашалардын баасы өзгөрбөгөн болсо, бул үй-бүлө үчүн жылдык инфляция денгээли канча пайызды түзөт?



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Өлкөбүздө бир айда акча канча жолу жүгүртүлөт деп ойлойсун?
2. Акча мамилесинин мыйзамын Фишер теңдемесинин негизинде түшүндүрүп бер.
3. Мамлекетте канча сандагы акча мамиледе болушу керек?
4. Мамлекетте мамиледе болгон акчанын санына кандай факторлор таасир этет?
5. Инфляциянын түп мааниси эмнеден турат?
6. Дефляция акча наркына кандай таасир көрсөтөт?
7. Инфляцияга алып келүүчү себептер эмнелерден турат?
8. Керектөө баалары индекси эмне?
9. «Керектөө себети» термининин маанисини айт.



Муну эсте туткула!

- Өлкөдө мамиледеги пул өлчөм товар жана кызматтар өлчөмүнө ылайыктуу түрдө өзгөрүп турат.
- Мамиледе пул өлчөмү көбөйүп баалардын ашуусу инфляцияга алып келет.
- Инфляция натыйжасында акча кадырсызданат.





23-ТЕМА

ИНФЛЯЦИЯНЫН НАТЫЙЖАЛАРЫ



? АКТИВДЕШТИРУУЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Инфляция сүрөттөгү адамдардын турмуш даражасына кандай таасир көрсөтөт?
2. Акчанын кадырсыздануусуна жашоодон мисал келтир.
3. Өкмөтүбүз тарабынан дарыгерлер жана мугалимдердин айлык маанасын ашыруу менен инфляция арасында кандай окшоштук бар?

Инфляция жылдан-жылга өзгөрүп баруучу жараян. Ошону үчүн да инфляция даражасы түшүнчөсүн билүү өтө зарыл. Бул көрсөткүч негизги товар жана кызматтар нарктарынын өсүү тездигин көрсөтөт. Инфляция даражасын керектөө бааларын индекстери аркылуу эсептеп чыгаруу мүмкүн.

$$\text{Б. а инфляция даражасы} = \frac{NI_1 - NI_0}{NI_0}$$

Бул формуладагы NI_0 - биринчи жылдагы керектөөчү баалары индекси NI_1 – кийинки жылдагы керектөөчү баалар индекси. Так мына ушул формула аркылуу экономиканын кандай жаатта экендигин билип алууга болот.

Жогорку денгээлдеги инфляция экономика үчүн өтө көңүлсүз окуя болуп, ал мамлекеттин бардык жарандарына терс таасир көрсөтөт. Бул доордо мамлекет бюджетинен маяна алуучу кызматчылар, дарыгерлер, аскерлер, ошондой эле, каржыларын топтогон жарандар зыян көрөт. Себеби жыл бо-





юнча алар жыйнаган акча каржылары тез кадырсызданып калат. Ошондуктан адамдар банкка салынган акчаларын алып, дүкөндөн товарлар сатып ала башташты. Натыйжада товар тартыштыгы пайда болушу мүмкүн. Инфляция денгээлин эсепке албастан, акчаны бирөөгө карызга берген кишилер да инфляциядан зыян көрүшөт.

Өсүү даражаларына карап, инфляциянын төмөнкү даражалары айырмаланат: сүдрөлүүчү, чуркоочу жана гиперинфляция.

Сүдрөлүүчү (туруктуу) инфляцияда бааларын өсүүсү 10 % дан ашпайт. Ушундай инфляцияны экономист ойчулдар, адатта, экономикадагы норма жаатында деп карайт.

Чуркоочу инфляция баалар 10 % дан 50 % гача ашат. Бул экономика үчүн кооптуу жараян. Ушундай жараянда мамлекет тарабындан инфляцияга каршы тездик жана кескин чара көрүү талап кылынат. Гиперинфляция убагында баалардын жылына 50 эседен да көбүрөөк көтөрүлүшү байкалат. Бул өндүрүштүк ишканаларга да терс таасирин тийгизет. Өндүрүштүн темпи төмөндөйт. Түзүлгөн келишимдер өз күчүн жоготот, себеби келишимдеги баалар чийки заттарды жеткирип берүүчү жактарды канаттандырбайт. Аманатчылардын акча каражаттарын банктардан шашылыш алышы натыйжасында, банктар банкроттукка кабылат. Акча каражаттары бар банктар да карызга акча берүүдөн чоочулап калышат. Мындай инфляция убагында өндүрүлгөн товардын сатуу да пайдасыз болуп калат. Себеби, чийки заттар, ресурстар баасынын күн сайын өсүш себептүү, товардын сатуудан түшкөн акча бул товардын өзүн кайра өндүрүүгө да мүмкүн болбой калат.

Ишкерлер иштеп чыгаруу менен алектенбей коюшат. Көптөгөн иштеп чыгаруучу ишканалар жабылат. Ишсиздер көбөйөт. Ишкерлер жалаң кыска убакыттуу соода-сатык менен алектенүүчү болуп калышат. Себеби бул убакытта акча кадырсызданып, үлгүрбөстөн сарптоо керек болот.



Билесиңби?

Биринчи дүйнөлүк согуштан кийин 1923-жылы Германияда баалар 1,3 триллион эсе өсүп, гиперинфляция күзөтүлгөн. 1985-жылы Боливияда инфляция даражасы 8000 % ды түзгөн. 1993-жылы Бразилияда инфляция даражасы 2148% ды түзгөн. 1990-жылдардын башында болсо мурдакы союздаш республикалардын бардыгында инфляция денгээли жогору болгон.

Гиперинфляция мезгилинде мамлекеттин бир темпте жүрүп жаткан экономикалык саясаты изден чыгат. Мамлекеттик бюджеттин тартыштыгы өтө күчөп кетет. Мамлекет милдеттеринен бири болгон социалдык камсыздандыруу иштерине акча каражатын табалбай калат. Мамлекетте экономикалык да, социалдык да өтө орчундуу абал пайда болот. Гиперинфляция натыйжасында





мамлекет экономикасынын бүткүл тармактары зыян тартат. Бүгүнкү күндөгү гиперинфляцияга Венесуела мамлекетиндеги абал мисал боло алат. Бул мамлекетте 2018-жылда, эл аралык валюта фонду маалыматтарга караганда инфляция даражасы 1 370 000 % ды түзгөн. ЖИП 15 % га кыскарган, 3 миллиондон артык калк гиперинфляциядан кыйналып, мамлекетти таштап кеткен.

Инфляцияга каршы иш чараларды мамлекет гана ишке ашырышы мүмкүн. Ошол себептүү, бул милдет мамлекеттин негизги экономикалык милдеттеринен бири эсептелет. Мамлекеттин инфляцияга каршы белгилөөчү чараларына төмөнкүлөр кирет:

1. Мамиледеги ашыкча акча массасын азайтуу. Бул абалда, мамлекет тарабынан акча массасын азайтуу жана анын жүгүртүү ылдамдыгын тездетүү иш чаралары көрүлөт. Мамиледеги акча массасы анын жүгүртүү ылдамдыгы жана өндүрүлгөн товар жана кызмат көрсөтүүлөр наркына акырындык менен теңештирилип барылат. Калкты ишендирүү аркылуу алардын акча каражаттарын банктарга коюуга же болбосо мамлекет облигацияларын сатып алууга чакырат. Банктагы калктын аманаттары белгилүү мөөнөткө «муздатылат». Акча массасынын азайышы, товар жана кызмат көрсөтүүлөргө болгон талаптын азайышына, бул болсо өз кезегинде, баалардын өсүүдөн токтоп, төмөндөшүнө алып келет.

2. Өндүрүштү колдоп-кубаттоо. Мамлекет акча массасын азайтуу менен бирге, товар өндүрүү көлөмүн көбөйтүү максатында өндүрүштүк ишканалардын ишмердигин колдоп-кубаттайт. Аларга жеңилдетилген кредиттер берет, салык төлөөдө жеңилдиктер берет. Натыйжада товар жана кызмат көрсөтүүлөр көлөмү өсүп, мамиледеги ашыкча акчалар товар менен камсыздалат. Товарлар сунушунун өсүшү, баалардын төмөндөшүнө алып келет.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Инфляциянын терс таасирлерин айт жана түпгүндүрүп бер.
2. Мамлекет инфляцияга каршы кандай иш - чаралар көрүшү керек?
3. Инфляцияда кезинде өз каржыларыңды сактап калуу максатында кандай жол туткан болоор элең? Бу өлкөнүн иш-чараларына туура келеби?



Билесиңби?

XV кылым чоң географиялык ачылыштар кылымы болуп, Испания мамлекетинин казынасы Америка континентинен алып келинген алтын жана күмүшкө толуп кетти. Ошондой болсо да, Испанияда бир канча кылымдардан бери өзгөрбөй келе жаткан баалар өтө тез өсө баштады. Испанияда өндүрүлгөн товарлардын баасынын көтөрүлүп кетиши, алардын Европа базарларынан кууп чыгарылышына алып келди. Натыйжада Испания экономикасы изден чыгып, бүлгүнгө учурап, Европанын эң артта калган мамлекетинен бирине айланып калды.





Тапшырма

ИНФЛЯЦИЯДА КИМ КӨБҮРӨӨК УТКУЗАТ?

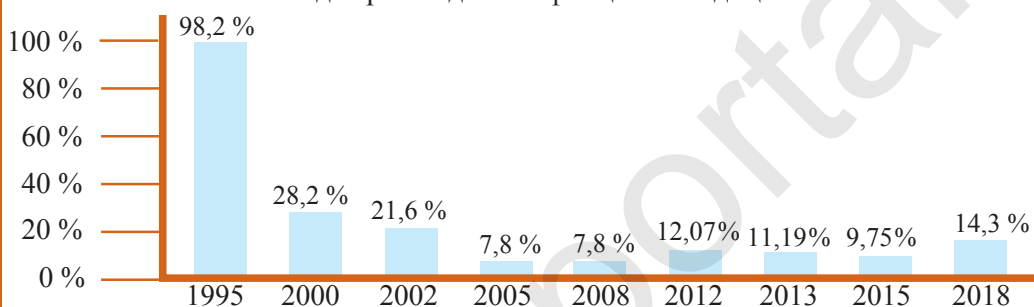
Аскар Бобоназаров 5 000 000 сум акчасын 24 % жылдык пайыз ставкасы менен банкка койду.

Нилуфар Эргашева 5 000 000 сум акчасына баалуу жасалгалар сатып алды.

Эгемберди Эсенов 5 000 000 сум акчасына баркы туруктуу болгон чет өлкөнүн валютасын сатып алды.

Ахунжан Салиев 5 000 000 сум акчасына кыш заводунун жөнөкөй акцияларын сатып алды.

Өлкөдөгү жылдык инфляциянын деңгээли



1. Диаграммада өлкөдөгү 2002-жылдагы инфляция деңгээлин аныкта.
2. Бул доордо жогорудагы жарандардын ар бирине инфляция кандай таасир эткен?
3. Алардын кайсы бири инфляциядан эң көп зыян тарткан экен?
4. Алардын кайсы бирин туткан жолу туура деп ойлойсуң?
5. Жалпысына алганда, жогору деңгээлдеги инфляция учурунда кандай жол туткан оң? Сунуштарыңдын тизмесин түз жана түшүндүр.
6. Республикабызда кийинки жылдарда байкалган инфляция деңгээлдерин түшүндүр.



Муну эсте сакта!

- Жогорку деңгээлдеги инфляция мамлекет экономикасы үчүн сезилерлүү таасир көрсөтөт.
- Инфляциядан көбүрөөк мамлекеттик бюджеттен айлык алуучулар жана аманатчылар көбүрөөк зыян көрөт.
- Инфляцияны мамиледеги ашыкча акча массасын азайтуу жана өндүрүштү колдоп-кубаттоо иш-чаралары жардамында токтотууга болот.





24-ТЕМА

ЖУМУШЧУ КҮЧҮ БАЗАРЫ ЖАНА ЖУМУШСУЗДУК



Банк кызматкери



Илимий кызматкер



Чачтарач



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Бул кесип ээлерин айлык эмгек акыларынын өлчөмүн болжолдоп белгиле жана аларды азайып баруу тартиби менен жазып чык.
2. Эмне себептен бул кесип ээлеринин айлык эмгек акы өлчөмү ар түрдүү?
3. Сенин оюңча айлык эмгек акы өлчөмүнө эмнелер таасир көрсөтөт?
4. Сен ишсиз дегенде эмнени түшүнөсүң?

Адамдын эмгеги, анын жумушчу күчү товар эсептелип, ал жумушчу күчү базарда сатылат жана сатып алынат. Базарда жумушчу күчү эмгекке жарамдуу калк тарабынан сатылат. Жумушчу күчү, ага муктаж болгон ишканалар тарабынын сатып алынат. Демек, жумушчу күчүнө талап — жумуш берген ишканалар, б. а. өндүрүүчүлөр тарабынан, анын сунушу болсо, ишке жарамдуу калк тарабынан калыптандырылат. Адамдардын жумушчу күчүнөн пайдаланбастык — бул коом үчүн жоготулган мүмкүнчүлүк.



Жумушчу күчү сунушу — белгилүү убакыт ичинде кандайдыр бааларда канча жумушчу өз жумушчу күчүн сатууга ыраазы экендигин билдирет.

Жумушчу күчүнө болгон талап — белгилүү убакыт ичинде кандайдыр бааларда канча жумушчунун жумушчу күчү ишканалар тарабынан сатып алынышын билдирет.

Жумушчу күчүнө болгон талап, иштеп чыгаруучулар тарабынан жөн гана эмес, ушул жумушчу күчүнүн жардамында иштеп чыгарылган товарга талаптан келип чыгып аныкталат.

Жумушчу күчүнүн баасы ага төлөнө турган акча — эмгек акы менен өлчөнөт. Эмгектенүүчү болгондор саны ошончо көп болот.

Аны графикте сүрөттөсөк, 24.1 чиймедеги сыяктуу S сызыгын алабыз. Бул график жумушчу күчүнүн сунуш сызыгы деп аталат. Жумушчу күчүнүн





сунуш сызыгы деп аталат. Экинчи жактан, жумушчу күчүнүн баасы канча арзан болсо, ишканалар ошончо көп жумушчу жалдашат жана тескерисинче, ишчи күчүнүн баасы канча кымбат болсо, ишканалар ошончо аз ишчини иштетишет. Аны да график жардамында сүрөттөсөк, 24.1 чиймедегидей, жумушчу күчүнө болгон талап сызыгы деп аталган D сызыгын алабыз. Башка товарлар болгону сыяктуу, жумушчу күчүнүн базардык баасы, ага болгон талап менен сунуштан келип чыгып аныкталат. Жумушчу күчүнө болгон талаптын сунуш санына тең болгондогу баасы, анын базардык баасын белгилейт. 24.1 чиймеде сүрөттөлгөн жумушчу күчүнүн баасы 850 000 сумду, мындай эмгек акыга макул болгондордун саны 3000 адамды түзөт.

Эмне үчүн текстиль комбинатынын менежери жөнөкөй жумушчуга караганда көп эмгек акы алышын негиздөөгө урунуп көрөлү. Жумушчу жана кызматчылардын айлык акысынын көп же аз болушу төмөнкү факторлордон көз каранды:

1. Иш адамдан канчалык көп атайын билим, жөндөм жана даярдыкты талап кылса, ал ошончолук кымбат болот. Чындыгында, анчалык билим жана жөндөм талап кылбай турган, жөнөкөй жумуштурды аткара алуучулар өтө көп. Атайын билим жана бөтөнчө башкаруу жөндөмүнө ээ болгон тажрыйбалуу менежерлер болсо аз. Ошол себептүү, жөнөкөй жумушчулар жумушчу күчүнүн сунушу — S_1 , менежер кызматчылар жумушчу күчү сунушу — S_2 ден көп болот. Бул абалда, менежерлердин эмгек акысы — P_1 жөнөкөй жумушчулар эмгек акысы — P_2 ден көп болушун 24.2 чиймеден көрсөк болот.

2. Иштин натыйжасы, б.а. анын жардамында жаратылган товар сатылгандан кийин, жумуш берүүчүгө канча көп пайда алып келсе, иш ошого жараша жогору бааланат.

3. Иш канчалык оор жана адамдан чоң күч талап кылса, ошончолук кымбат болот. Мисалы, шахтёр, завод жумушчусунан көп эмгек акы алат.

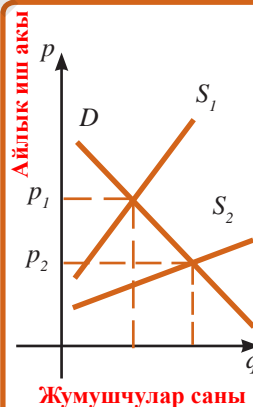
4. Иш канчалык коркунучтуу жана ден соолукка зыян жеткире турган болсо же тобокелчиликти талап кыла турган болсо, ошончолук кымбат бааланат.

күчү базарында жумушчу күчүнө болгон талап жана сунуш ортосундагы тең салмактуулук бир канча факторлордун таасиринде бузулуп турат. Бул факторлордон бири эмгек базарынын башка товарлар базарына байланыш-

Жумушчу күчүнө болгон талап жана сунуш



24.1-чийме.



24.2-чийме.





туу. Мисалы, бир товарды өндүрүүгө караганда башкасын өндүрүү пайдалуу болуп калды. Эмгек базарында ошого тиешелүү түрдө биринчи тармакта жумушчуларды жалдоо кыскарып, экинчи тармакта жумушчуларга болгон талап өсөт. Жумушчулар бир иштен бошоп, экинчи ишке кириши керек болот. Алар башка тармакта товар иштеп чыгаруу жөндөмүн ээлеп, ага жайгашып алганга чейин, тагыраак айтканда жумушчу күчүнүн сунушу жаңы талапка ылайыкташканга чейин, эмгек базарында тең салмактуулук бузулат. Адамдар иштөөнү каалашса да, өзүнө ылайыктуу ишти таба албайт. Натыйжада жумушсуздар пайда болот.



Көнүгүү

Жумуш күчү базарында жумушчу күчүнө талап жана сунуш төмөнкү жадыбалда берилген:

Жумуш акы	Жумушчу күчүнө талаптын саны	Жумушчу күчүнө сунуштун саны
1 300 000 сум	300	100
1 600 000 сум	200	200
1 900 000 сум	100	300

Жумушчу күчүнүн базардык баасын тап.

1. Фрикциялык жумушсуздук. Бул жумушсуздук адамдардын бир жумуштан бошоп, экинчи жумушка жайгашып жаткан учурда пайда болот. Ошондой эле, мындай жумушсуздук жаштардын эреже жашка жетип же болбосо окуу жайын бүтүрүп, биринчи жолу иш издеп жүргөн убагында да келип чыгышы мүмкүн.

2. Сезондук жумушсуздук. Жылдын белгилүү бир убагында гана аткарылуучу иштердин аякташы натыйжасында келип чыгуучу жумушсуздук сезондук жумушсуздук деп аталат. Мисалы, кыш мезгилинде айыл-чарба иштери токтоп, айылдарда көпчүлүк жумушсуз калат.

3. Структуралык жумушсуздук. Бул жумушсуздук мамлекет экономикасындагы структуралык өзгөрүүлөр натыйжасында келип чыгат. Мамлекет экономикасындагы эски тармактар кыскарып, ордуна жаңы тармактар пайда болушу, жаңы экономикалык аймактардын пайда болушу, өндүрүштө жаңы технологияларды колдонуу, жаңы кесип ээлерине, жаңы жөндөмгө ээ болгон адистерге талапты келтирип чыгарат. Эмгекке жарамдуу калк жаңы талапка ылайыкташканга чейин структуралык жумушсуздук пайда болот.

4. Мезгилдүү жумушсуздук. Өлкө экономикасынын мезгилдүү өзгөрүшү менен байланыштуу жумушсуздук *мезгилдик жумушсуздук* деп аталат. Ал өлкө экономикасынын бардык тармактары кризиске кабылган учурда болот. Мында экономикалык активдүүлүк төмөндөйт, жалпы талап азаят. Бул болсо, өз кезегинде, жумушсуздук деңгээлин өтө кескин жогорулашына алып келет. Өлкөнүн экономикасы жандана баштаган учурда болсо жалпы талап өсөт. Бул болсо, өз кезегинде, жумушсуздук деңгээлинин төмөндөшүнө алып келет.





жана ушул сыяктуу. Мындай көрүнүштөгү жумушсуздук мезгилдүү түрдө кээде өсүп, кээде төмөндөп турат. Мезгилдүү жумушсуздук коом үчүн өтө оор өтөт. Мезгилдүү жумушсуздуктун көпкө созулушу, бүткүл экономиканы издеп чыгарышы, натыйжалары болсо жалпы коомду олку-солку кылышы мүмкүн.

Жумушсуздук мамлекетте ишке жарамдуу, белгиленген иш акына иштөөнү каалоочу жана жумуш издеп жүргөн жарандардын бар экендиги менен туюнтулат. Эмгекке жарактуулар дегенде 16 жаштан чоң (республикабызда 16 жаштан баштап эмгектенүүгө уруксат берилген) жана эмгек кылууга ылайыктуу кишилер түшүнүлөт. Мамлекеттин бардык эмгекке жарамдуу калкы анын жумушчу күчү ресурстарын түзөт. мамлекеттин эмгекке жарамдуу калкынын катарынан өз ыктыяры менен иштебей жаткан же жумуш издебегендер, үй иши менен алектенүүчү аялдар сыяктуулар чыгарып ташталса, мамлекеттин жумушчу күчү пайда болот. Ушинтип мамлекеттин жумушчу күчү – иш менен алек болгон жана жумуш менен алектенбегендерден түзүлөт. Мамлекеттеги жумушсуздук даражасы жумушсуздар санынын мамлекет жумушчу күчүнүн жалпы санына салыштырмалуу пайыз өлчөмү менен өлчөнөт.



Жумушсуздар — мамлекеттин ишке жарамдуу, белгилүү иш акысына иштөөгө ыраазы, бирок жумуш таба албаган же жумуш издеп жүргөн жарандары.

Жумушчу күчү ресурстары — мамлекеттин жалпы эмгекке жарамдуу калкы.

Жумушсуздук даражасы — мамлекеттеги ишсиздер санынын, мамлекет ишчи күчүнүн жалпы санына салыштырмалуу пайыз өлчөмү.



Формула

$$\text{Жумушсуздук даражасы} = \frac{\text{Жумушсуздар саны}}{\text{Жумушчу күчү саны}} \cdot 100 \%$$



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Жумушчу күчү базарында жумушчу күчүнө болгон талап менен сунуш кандай калыптанат?
2. Жумушчу күчү базарынын башка базарлардан айырмалуу жактарын айт.
3. Иш акы ченемине эмнелер таасир тийгизет.
4. Компьютердин программисти, окумуштуу, трамвай айдоочусу, медицина кызматчысы, завод директорунун айлык маяналары эмнеден келип чыгып белгиленет?
5. Жумушсуздуктун келип чыгуу себептерин айт жана түпгүндүрүп бер.
6. Жумушсуздуктун ар бир түрүнө мисал келтир.





25-ТЕМА

СОЦИАЛДЫК КОРГООНУН КАРАЖАТТАРЫ



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Жогорудагы чиймеде жумуш берген ишкана-фирмалар менен аларга жалданып иштеген жумушчулардын ортосундагы келишпестик сүрөттөлгөн.

1. Сен жумуш берүүчү катары кантип бул келишпестиктин алдын алган болор элеч?
2. Сен жалданып иштөөчү катары өз кызыкчылыгыңды кантип коргойт элеч?
3. Сен бийликтин өкүлү катары бул талашты кантип чечкен болоор элеч?
4. Кесиптик уюмдар жөнүндө эмнелерди билесиң? Мындай жагдайда алар кандай жардам бериши мүмкүн?

Жумушсуздуктун зыяндуусу бул -- мезгилдик жумушсуздук. Мындай жумушсуздук жалаң жекече киши, балким бүткүл мамлекеттин экономикасына, коомуна терс таасир көрсөтөт. Мамлекетте мезгилдик жумушсуздуктун пайда болушу экономикага чоң терс таасирин көрсөтөт. Эгемендүүлүк жылдарынын алгачкы жылдарында мамлекетибизде пайда болгон кырдаал буга мисал боло алат. Мурунку союздан калган эски агрардык экономика, мурунку экономикалык байланыштардын үзүлүп





калышы, иштеп чыгаруу көлөмүнүн бат азайып кетиши, республикабыз экономикасынын жаңы базар экономикасына өтүшү менен байланыштуу терең экономикалык жана социалдык өзгөрүүлөр мамлекетибизде убактылуу ишсиздикти келтирип чыгарат. Мезгилдик ишсиздик убагында көптөгөн завод жана фабрикалар иштен токтойт. Миңдеген адамдар айылдан шаарга иш издеп барат. Баалардын өсүшү, жашоо шартынын өзгөрүүсү себептүү мурдагы иштебей жүргөн үй кызматчылары, пенсионерлер жана студенттер да иш издеп калат. Натыйжада, жумушчу күчү базардагы туруктуулук бүткүл мамлекет көлөмүндө бузулат. Ошондуктан жумушсуздуктун алдын алуу мамлекеттин эң негизги милдеттеринин бири болуп саналат.

Жумушчу күчү базардагы туруктуулукту сактап туруу мамлекеттин эң негизги милдеттеринин бири. Базар экономикасы шартында жумушчу күчү ресурстарынын негизги булагы болгон элдин жумушсуздуктан коргоо боюнча тизимдүү иш алып барылат.

Бул иш менен эмгек биржалары иш алып барат. *Эмгек биржасы* иш берүүчү ишканалар жана жумуш издеп жүргөн кишилер арасында иш алып бара турган уюм болуп эсептелет. Эмгек биржасы жумушсуздардын тизмесин түзөт, ишканалардагы бош иш орундарын аныктайт жана иш издеп жүргөн кишилерди бул ишканаларга ишке жайгаштырат. Эмгек биржасына келген жумушсуздар кесиби боюнча иш табылбаса «жумушсуз» деген статус берилет жана белгилүү убакытка чейин жумушсуздук жөлөк акчасы төлөп барылат.

Кээ бир учурларда жалданма жумушсуздар жана иш берүүчү ишканалар ортосунда айлык иш акы суммасы иш шарттары жана эмгек коопсуздугун камсыздоо маселелеринде чырлар келип чыгат. Жалданма жумушчулар өз кызыкчылыктарын коргоо максатында профсоюз уюмдарына биригишет. Профсоюз уюмдары мамлекеттик эмес, коомдук уюм болуп өз мүчөлөрү кызыкчылыктарын коргойт.

Профсоюз уюмунун максаттары төмөнкүлөрдөн турат;

1. Профсоюз уюмдары мүчөлөрүнүн экономикалык, социалдык, кесиптик талаптарын коргойт. Алардын турмуш даража көрсөткүчтөрүн ашыруу үчүн күрөшөт.

2. Профсоюз уюмдары мүчөлөрү атынан башкаруу органдары алдында өкүлдүк функцияларын иш жүзүнө ашырат.

3. Профсоюз уюмунун мүчөсү болгон жумушчулардын турмуш даражасы нормаларын көтөрүүгө аракеттенет.

Бул максаттарга жетүү үчүн профсоюз уюмдары төмөнкү милдеттерди ишке ашырат;

1. Татыктуу жана чыныгы иш акы, пенсия жана социалдык пенсиялар менен камсыздоого умтулуу.

2. Жумушчу жана кызматчылардын кызыкчылыктарын коргоого алуу





максатында түрдүү даражадагы сүйлөшүүлөрдө катышуу.

3. Жумушчулардын билим жана медициналык кызмат алуу кепилдиктерин камсыздоого аракет кылуу.

4. Жумуш берүүчүлөр тарабынан Өзбекстан Республикасынын мыйзамдары, указ жана токтом жана башка нормативдүү документтер талаптарын аткарылуусу үстүнөн көзөмөлдү ишке ашыруу.

5. Профсоюз уюмдары мүчөлөрүнүн мыйзамсыз иштен бошотулушунан коргоо.

6. Жарандардын иш менен камсыздалуусу боюнча күзөтүү алып баруу.

7. Жумуштан бошотулгандар боюнча бардык келишимдердин аткарылышын камсыздоо.

8. Эмгекчилердин иш жайларында эмгекти коргоо жана техникалык коопсуздук талаптары үстүнөн күзөтүү орнотуу.

Ар кандай мамлекетте жумушсуздук көйгөйү болуп, андан толук кутулуунун мүмкүнчүлүгү жок. Мамлекетте фрикциялык жана структуралык жумушсуздук түрлөрүнүн болушу экономикада чоң өзгөрүүлөргө алып келбейт жана коом үчүн кандайдыр мааниде табигый жагдай эсептелет. Мамлекетте жалаң фрикциялык жана структуралык жумушсуздук болгон жагдай толук жумуш менен камсыз болуу деп аталат. Андагы жумушсуздук деңгээлине болсо, табигый жумушсуздук деңгээли дейилет. Бир жагынан, мамлекетте табигый жумушсуздуктун болгону макул. Анткени мындай жумушсуздардын болушу, жумуш менен камсыз болгон калкты жакшыраак иштөөгө үндөйт. Өз кезегинде, жумушсуздарды да бекер жүрбөстөн, билимин өркүндөтүүгө, тезирээк жумуш табууга аргасыз кылат. Мамлекеттеги табигый жумушсуздук деңгээлинин 4 – 5 пайыз болушу нормалдуу абал. эс



Табигый жумушсуздук деңгээли – өлкөдө фрикциялык жана структуралык жумушсуздук гана болгон учурдагы жумушсуздук деңгээли.

Толук жумуш менен камсыз болуу – өлкөдө фрикциялык жана структуралык жумушсуздук гана болгон учурдагы жумуш менен камсыз болуу.



Көнүгүү

Өлкөдө табигый жумушсуздук деңгээли 5 пайызды, жалпы жумушсуздук деңгээли болсо 10 пайызды түзөт. Фрикциялык жана структуралык жумушсуздукка кабылгандыгы белгилүү болсо, өлкөдө канча жумушсуз бар экендигин аныкта.

Мамлекет жумушчу күчү базарын тартипке салуу жана жумушсуздуктун алдын алуу максатында төмөнкү иш-чараларды белгилейт:

— мамлекетте канча жумушчу орундары бар, канча адам жумуш менен





камсыздалган, канча адам жумушсуз, эмгек базарында кандай өзгөрүүлөр күтүлүп жатат сыяктуу суроолорго жооп табат; — калкты жумуш менен толугураак камсыздоо программаларын иштеп чыгат, ишкерчиликте колдоп, кошумча жумушчу орундарын жаратат;

— калкты кесипке багыттоо, жумушчу орундары жөнүндө маалымат берүү жана үгүттөө иштери менен машыгат;

— экономика үчүн керектүү болгон адистерди жана жумушчуларды даярдоо, кайра даярдоо жана жөндөмүн өркүндөтүү иштерин ишке ашырат;

— калкты жумушка жайгаштыруу, чет өлкөгө ишке жөнөтүү маселелери менен алектенет;

— калктын социалдык жактан коргоо иш-чараларын белгилейт, жумушсуздардын тизмесин алат жана жумушсуздук жөлөк акчасын берет.



Жумушчу күчү биржасы – жумуш берүүчүлөр менен жумуш издеп жүргөн адамдардын ортосунда ортомчулук кылган мамлекеттик мекеме.

Профсоюздук уюм — жалданма жумушчулардын кызыкчылыктарын жумуш берүүчүлөр менен мамлекеттин алдында коргоочу мамлекеттик эмес, жамааттык уюм.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Жумушсуздуктун терс жактарын айтып бер.
2. Жумушсуздуктан кайсы жаштагы калк көбүрөөк зыян тартат? Эмне үчүн?
3. Толук жумуш менен камсыз болуу дегенде эмнени түшүнөсүң?
4. Табигый жумушсуздук деңгээли кандай өлчөнөт?
5. Жумушсуздук деңгээлин азайтууга каратылган иш-чараларга мисал келтир.
6. Мамлекеттин жумушсуздукка каршы иш-чараларын айтып бер.
7. Жумушсуз деген статусту алуу шарттары эмнелерден турат?
8. Жумушчу күчү биржаларынын иш- аракетин түшүндүрүп бер.
9. Профсоюздук уюм эмне максатта түзүлөт?



Муну эсте сакта!

- Өлкөдө фрикциялык жана структуралык жумушсуздук гана болгон абал толук жумуш менен камсыз болуу деп аталат.
- Табигый жумушсуздук деңгээлинин 4 — 5 пайызы болушу нормалдуу абал эсептелет.
- Жумушсуздуктун алдын алуу маселелери менен мамлекет алектенет.
- Жумушчулар менен кызматчылардын кызыкчылыктарын профсоюздук уюмдар коргойт.





V ГЛАВАНЫ КАИТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛА

A. СУРООЛОР

1. Инфляциянын негизги маани-маңызын түшүндүрүп бер.
2. Инфляциянын кандай түрлөрү бар?
3. Инфляциянын келип чыгыш себептери жана анын натыйжалары жөнүндө эмнелерди билесиң?
4. Эмгек акы өлчөмүнө таасир эткен факторлорду айт.
5. Жумушсуздук жана анын келип чыгуу себептерин айтып бер.
6. Жумушсуздуктун түрлөрү бири-биринен кандай айырмаланат?
7. Жумушсуздуктун натыйжалары жөнүндө эмнелерди билесиң?
8. Мамлекеттин социалдык коргоо кражаттарын айтып бер.
9. Профсоюздук уюмдардын экономикалык мамилелердеги орду кандай?

B. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге туура келген түшүндүрмөлөрдү тап.

ТЕРМИНДЕР:

1. Акча массасы. 2. Акчанын жүгүртүү ылдамдыгы. 3. Инфляция.
4. Инфляциянын деңгээли. 5. Жумушсуздар. 6. Жумушсуздук деңгээли.
7. Эмгек ресурстары. 8. Профсоюздук уюмдар. 9. Гиперинфляция.

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) өлкөдө орточо баанын тынымсыз көтөрүлүп барышы;
- б) өлкөдө орточо баалардын ченден ашык өсүү процесси;
- в) акчанын алды-сатты процессинде катышып, колдон колго өтүшү;
- г) белгилүү мезгилдеги баанын өсүшүнүн пайыздардагы саны;
- д) өлкөнүн ишке жарамдуу, белгилүү эмгек акыга иштөөгө макул, бирок жумуш таба албаган же жумуш издеп жүргөн жарандары;
- е) өлкөнүн бардык эмгекке жарамдуу калкы;
- ж) жалданма жумушчулардын таламдарын жумуш берүүчүлөр менен мамлекеттин алдында коргоочу мамлекеттик эмес, жамааттык уюм;
- з) өлкөдөгү жумушсуздар санынын, өлкөнүн жумушчу күчүнүн жалпысанына салыштырмалуу пайыздагы саны;
- и) өлкөдө мамиледе болгон бардык акча каражаттарынын суммасы.

Д. 113-бет V главанын титулундагы сүрөттөр боюнча

Сүрөттөрдүн кайсылары главадагы кайсы темага таандык экендигин айт. Ушул сүрөттөр негизинде темалардын мазмунун айтып бер.





E. ТЕСТТЕР

1. Өлкөдөгү акчанын жүгүртүү ылдамдыгы жана сатылган товарлардын саны өзгөргөн жок, акча массасы болсо көбөйдү. Бул кандай натыйжага алып келет?

А) баа түшөт;	В) баа жогорулайт;
С) баа өзгөрбөйт;	Д) баа жогорулашы да төмөндөшү да мүмкүн.
2. Инфляция учурунда:

А) товарлар баасы көтөрүлөт;	В) товарлар баасы арзандайт;
С) товарлар баасы өзгөрбөйт;	Д) жогорудагылардын баары туура.
3. Гиперинфляция учурунда орточо баа канча эсе көтөрүлөт?

А) 50 эсе;	В) 20 эсе;
С) 30 эсе;	Д) 10 эсе.
4. Иш берүүчү менен жумушсуздар ортосундагы ортомчу мекеме бул...

А) жумушчулар;	В) менежер;
С) мамлекет;	Д) эмгек биржасы.
5. Табигый жумушсуздук деңгээли бул...

А) өлкөдө фрикциялык жана структуралык жумушсуздук болгон абалда гана жумушсуздук деңгээли;	В) өлкөдө фрикциялык жана сезондук жумушсуздук болгон абалда гана жумушсуздук деңгээли;
С) өлкөдө мезгилдүү жумушсуздук болгон абалдагы гана жумушсуздук деңгээли;	Д) өлкөдө фрикциялык жумушсуздук болгон абалдагы гана жумушсуздук деңгээли.
6. Нанга болгон талап өссө ...

А) оор өндүрүштө жумушчу күчүнө талап өсөт;	В) айыл чарбасында жумушчу күчүнө талап өсөт;
С) айыл чарбасында ишчи күчүнө талап азаят;	Д) айыл чарбасындагы жумушчу күчүнө болгон талапка таасир кылынбайт.
7. Ким жумушсуз эсептелет?

А) Иш издеп жүргөн пенсионер;	В) Запаска чыккан жана иш издеп жүргөн аскер;
С) Жаш баласын тарбиялап жаткан аял;	Д) Эч жерде иштебей, сактык кассасы пайызы эсебине жашаган жаран.
8. Айыл чарбасында аз кол эмгегин талап кылган технологиялардын колдонулушу эмнеге алып келиши мүмкүн?

А) Сезондук жумушсуздуктун азайышына;	В) Фрикциялык жумушсуздуктун азайышы;
С) Структуралык жумушсуздуктун азайышы;	Д) Мезгилдүү жумушсуздуктун азайышына.
9. Кайсы иш-чаралар өлкөдө жумушсуздук деңгээлинин азайышына алып келет?

А) Кошумча иш орундарын түзүү;	В) Жаштарды өнөр-кесип үйрөнүүгө багыттоо;
С) Калкты жаңы кесипке кайра даярдоо;	



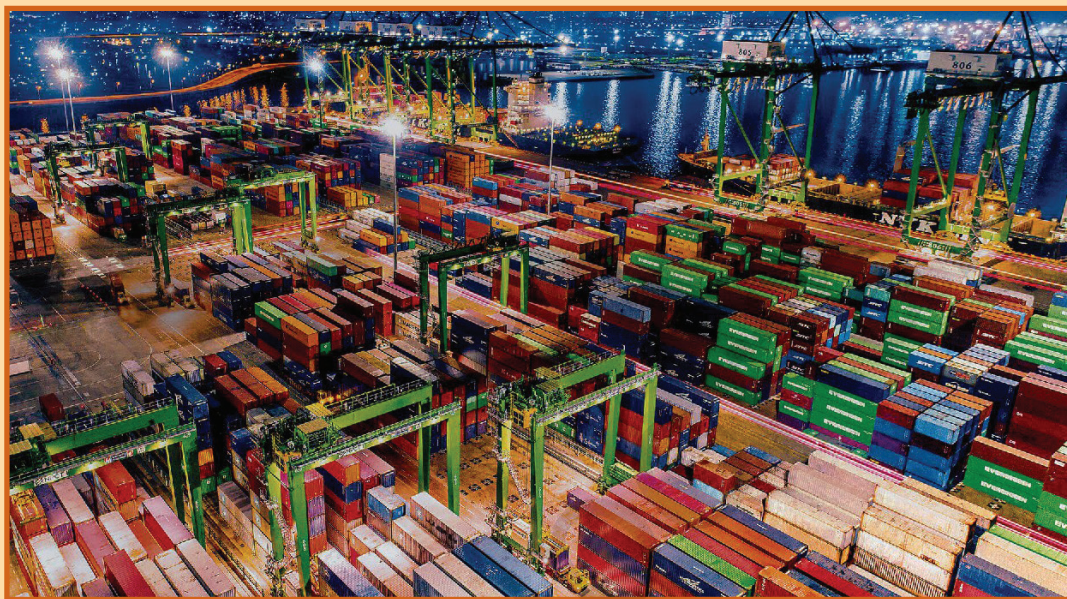


- Д) жогорудагылардын бардыгы.
- 10. Эмгек базарындагы сатуучулардан бири бул ...**
 А) мамлекет; В) ишкана;
 Б) жумушчу; Д) эмгек биржасы.
- 11. Сайсы жагдайда акчанын баркы көтөрүлөт?**
 А) Инфляция доорунда;
 В) Гиперинфляция доорунда;
 С) Акча тез айланса;
 Д) товар менен кызматтарды өндүрүүнүн көлөмү көбөйсө.
- 12. Туура эмес катарды тап.**
 А) Мамиледеги акча өлчөмүнүн көбөйүшү адатта баалардын жогорулашына алып келет;
 В) Мамиледеги акча өлчөмүнүн көбөйүшү адатта баалардын төмөндөшүнө алып келет;
 С) Товардын баасы арзандашса, акчанын баркы түшөт;
 Д) Инфляцияны токтотуу мамлекеттин негизги милдети.
- 13. Жалданма жумушчулар менен иш берүүчүлөрдүн ортосунда келишпестиктер пайда болсо, кесиптик уюм кимдин таламын коргойт?**
 А) Мамлекеттин;
 В) Иш берүүчүлөрдүн;
 С) Жалданма жумушчулардын;
 Д) Өндүрүүчүлөрдүн.
- 14. Эмгек биржасы ...**
 А) жумушсуздарды жумуш менен камсыз кылат;
 В) жумушчулардын таламдарын коргойт;
 В) иш берүүчүлөрдүн таламдарын коргойт;
 Г) жумуш берүүчүлөр менен жумуш издеп жүргөндөрдүн ортосунда ортомчулук кылат.
- 15. Мамлекеттин социалдык коргоо иш-чараларына эмнелер кирет?**
 А) Эмгек базарын дайыма иликтеп баруу;
 В) Калкты жумуш менен камсыздоо программаларын иштеп чыгуу;
 С) Жумушсуздарды каттоого алуу жана желок пулу берүү;
 Д) жогорудагылардын бардыгы
- 16. Жумушсуздуктун кайсы түрү өлкөнүн экономикасына чоң таасир көрсөтөт?**
 А) Фрикциялык жумушсуздук; В) Сезондук жумушсуздук;
 С) Структуралык жумушсуздук; Д) Мезгилдүү жумушсуздук.
- 17. Акчанын айланма ылдамдыгы кайсы формула менен табылат?**
 А) $V=M/P \cdot Q$; В) $V=P \cdot Q/M$;
 Б) $V=P \cdot Q \cdot M$; Г) $V=M \cdot Q/P$;
- 18. Жумушсуздук дэнгээли эмне?**
 А) Жумушсуздар санынын ишчи күчүнө болгон пайыз саны;
 В) Жумуш менен камсыздалган кишилер санынын ишчи күчүнө карата пайыз саны;
 С) Эмгекке жарактуу калктын жумуш күчүнө болгон пайыз саны;
 Д) Жумушсуздар санынын жумушчу санына карата пайыз эсебинде.



Экономикабызды дүйнө базарына интеграция кылуу жана экспортту колдоо негизги милдетибиз болот.

Шавкат Мирзиёев



VI глава. Дүйнөлүк экономика





26-ТЕМА

ЭЛ АРАЛЫК СООДА



1

Өндүрүштүк каражаттар (Шарттуу акча бирдигинде)	
1 литр шире	1 даана фотоаппарат
1-мамлекетте	2000 16000
2-мамлекетте	2000 20000

2

	Фотоаппараттын альтернативдик баасы	
	Фотоаппарат	Мөмө ширеси
1-мамлекетте	1 даана	
2-мамлекетте	1 даана	

3

	Ширенин альтернативдик баасы	
	Мөмө ширеси	Фотоаппарат (даана)
1-мамлекетте	1 литр	
2-мамлекетте	1 литр	

? АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Алсак, 1-мамлекетте бир литр мөмө ширесин өндүрүү 2000 шарттуу акча бирдигин, 2- мамлекетте болсо 2000 шарттуу акча бирдиги түзөт. 1- мамлекетте бир даана фотоаппарат иштеп чыгаруу 16 000 шарттуу акча бирдигин, 2-мамлекетте болсо 20000 шарттуу акча бирдигин түзөт (1-жадыбал).

- 1 - мамлекетте жана 2- мамлекетте бир даана фотоаппарат иштеп чыгаруунун альтернативдик наркын аныкта жана 2-, 3-жадыбалдарды толтур.
- Альтернативдик нарктар жөнүндөгү бул жадыбалдардын негизинде ар бир мамлекеттин кайсы продукттун түрүн өндүрүшү максатка ылайыктуу экендигин аныкта.
- Мындай адистешүүдөн ар бир мамлекет кандай пайда көрөт?

Байыртадан өлкөлөр бири-бири менен соода-сатык жүргүзүп келет. Муну биздин аймактан өткөн Улуу жибек жолунун мисалында да көрүүгө болот. Дүйнө базары туурасында сүйлөшкөндө, эконоиткалык мамилелер менен өз ара байланышкан мамлекеттер ортосунда туруктуу товар-акча мамилелери системасы түшүнүлөт. Дүйнө базары алгач аз сандуу мамлекеттер менен соода-сатык жолго коюлган мамлекеттерде калыптана баштаган. Азыр-





кы күндө болсо дүйнө базарында катышпаган мамлекеттердин өзү жок. Дүйнө базары таасиринде мамлекеттер ортосунда адистешүү жараяны өтө тереңдешип кетти. Дүйнө базары ичинде товар, жумушчу күчү, капитал жана валюта базарлары калыптанат. Дүйнө базарында өнүккөн мамлекеттер жетекчи орун тутат. Өнүгүп жаткан мамлекеттер болсо көбүрөөк чийки зат жана жана жумушчу күчү менен дүйнө базарында катышышат. Бирок соңку жылдарда Кытай, Индия сыяктуу өнүгүп жаткан мамлекеттердин даяр товар жана технологиялары да жетекчи орундарды ээлеп барууда.

Бир мамлекетте нефть кендери бар, экинчисинде болсо жок. Экинчи мамлекетте темир кендери көп, биринчисинде болсо жок. Табыгый ресурстардын мындай бөлүштүрүлүүсү бул мамлекеттерди бири-бири менен соода-сатык кылууга үндөп турат.

Россияда токойлор көп болуп, жыгач иштетүү өнөр жайы өнүккөн. Өзбекстандын табыгый килиматы шартында пахта жетиштирүү өтө ыңгайлуу болуп, республикабызда пахтачылык өтө өнүккөн. Пахтаны Россиянын климаты жылуу болгон түштүк аймактарында жетиштирүү мүмкүн. Бирок түшүмдүүлүк өт аз болот. Демек, Өзбекстан пахта өстүрүүгө, Россия жыгаччылыкта абсолюттук артыкчылыктарга ээ. Ошондуктан, Россиянын экономикасы жыгаччылыкка, Өзбекстандын экономикасы пахтачылыкка адистешет. Башкача айтканда, ар бир мамлекет салыштырмалуу арзан продуктун түрүн өндүрөт жана бири-бири менен айырбаштайт. Мындай адистешүүдөн эки тарап да пайда көрөт. Ошол себептүү бири-бири менен соода-сатык жүргүзөт. Абсолюттук артыкчылык принцибинин негизинде мамлекеттердин ортосундагы адистешүү жер жүзүндөгү бар болгон ресурстардан үнөмдүү жана өнүмдүү пайдаланууга алып келет. Демек, мамлекеттер өз ара соода-сатык жүргүзүүдө абсолюттук артыкчылык принцибине баш ийүүгө тийиш экен. Анын негизинде ар бир мамлекет кайсы товарды башка мамлекеттерге караганда азыраак ресурстар жардамында өндүрө алса, ошол товарды өндүрүүгө адистешүүгө тийиш.

Абсолют үстөмдүк теориясын Адам Смит анык түшүндүрүп берген. Ага көрө, мамлекеттер өзүндө башка мамлекеттерге караганда аз каржы кылып өндүрүлгөн товарларды экспорт кылышат, башка мамлекеттерде өздөрүнө караганда аз каржы кылып өндүрүлгөн товарларды импорт кылышат.



Абсолюттук артыкчылык — бирдей сандагы ресурстарга ээ болгон мамлекеттерден биринин ошол ресурстардын жардамында башкаларга салыштырмалуу көп продукт өндүрүү мүмкүнчүлүгүнө ээ экендиги.

Кээ бир учурларда эки мамлекеттин бири талданып жаткан эки тармакта да абсолюттук артыкчылыкка ээ болот. Төмөнкү жадыбалга көңүл буралы:





	Өндүрүшкө кеткен ишчи күчүнүн сарпы, саатта	
	1-мамлекетте	2-мамлекетте
Пластмасса идиш	10	20
Электр лампочкасы	30	40

Бул боюнча, 1- мамлекетте бир даана электр лампочкасы жана бир даана пластмасса идиш иштеп чыгаруу үчүн 2- мамлекетке салыштырмалуу аз жумушчу убагы сарпталат, б. а. 1- мамлекет бул тармактарда абсолюттук артыкчылыкка ээ. Бирок, 1- мамлекетте электр лампочкасы иштеп чыгаруунун альтернативдик наркы $30:10=3$ даана пластмасса идишти, 2- мамлекетте болсо $40:20=2$ даана пластмасса идишти түзсүн. Демек, 2- мамлекетте электр лампочкасын өндүрүүдө 1- мамлекетке караганда салыштырмалуу артыкчылыкка ээ. Экинчи жактан, 1- мамлекет пластмасса идиш өндүрүүдө 2- мамлекетке караганда салыштырмалуу артыкчылыкка ээ. Анткени, бир даана пластмасса идиш өндүрүүнүн альтернативдик наркы 1- мамлекетте $10:30=1/3$ электр лампочкасын, 2- мамлекетте $20:40=1/2$ электр лампочкасын түзөт. Ошондуктан, эгерде 1- мамлекет пластмасса идиш өндүрүүнү өзүндө уюштуруп, 2- мамлекетте сатса, электр лампочкасын 2-мамлекеттен сатып алса, максатка ылайыктуу болот. Анткени, электр лампочкасын өндүрүүнүн альтернативдик наркы 1- мамлекетте 2- мамлекетке караганда жогору. Куду ушундай, 2- мамлекеттин эли лампочкасын өзүндө иштеп чыгарып сатса, пластмасса идишти 2- мамлекеттен сатып алса, максатка ылайыктуу болот. Демек, ар бир өлкө альтернативдик наркы башка өлкөлөргө салыштырмалуу аз болгон товарды өндүрүп, четке сатышы керек. Салыштырмалуу артыкчылык теориясы улуу англис экономисти, окумуштуу Давид Рикардо тарабынан жаратылган.

Мамлекетте өндүрүлгөн товарлар жана кызматтарды чет өлкөлөргө сатуу экспорт деп аталат. Товар жана кызматтарды чет өлкөдөн сатып алууга бол-



Давид Рикардо
(1772 – 1823)

Англис экономисти Давид Рикардонун чыгармасы «Саясий экономика жана салык салуу эрежелери» деп аталат. Рикардо экономика дүйнөсүндө Адам Смиттен кийинки эң белгилүү окумуштуу катарында таанылган.

Рикардонун илмий изденүүлөрү эл аралык базардагы соода эркиндиги маселелерине каратылган. Ал азыркы заман салыштырмалуу артыкчылык эрежелериде аталуучу концепцияны биринчи болуп алга сүрдү.

Рикардо окумуштуу катары эл аралык сооданы тарифтер ж.б. жасалма тосмолордон мүмкүн болушунча тазаланууга мамлекеттер экономикасы үчүн пайдалуу экендигин негиздеп берген.





со импорт дейилет. Мамлекеттин импорт жана экспорт кылган товар менен кызматтары наркынын суммасы тышкы соода көлөмун аныктайт. Тышкы сооданын көлөмү анын эл-аралык соода-сатык процессинде канчалык катышып жаткандыгын билдирет. Мамлекеттин эл-аралык соодада катышуусунун натыйжалуулугун импорт жана экспорт көлөмүн салыштыруу аркылуу аныктоого болот. Албетте, ар бир өлкө экспорт кылынып жаткан товар менен кызматтардын көлөмүн, тыштан алып келинген импорт товар менен кызматтардын көлөмүнөн көп болушун каалайт. Мамлекеттин экспорт жана импорт көлөмдөрү ортосундагы айырма тышкы соода балансын белгилейт. Эгерде, мамлекеттин чет өлкөгө сатып жаткан экспорттук товар менен кызматтарынын көлөмү, мамлекетке алып келинип жаткан импорттук товар менен кызматтардын көлөмүнөн көп болсо, тышкы соода балансы оң болот. Эгерде тышкы соода балансы терс болсо, эл аралык соодада көйгөйлөр пайда болот. Себеби, товарларды чет өлкөгө сатуудан түшкөн чет өлкө валютасынын саны, чет өлкөдөн алып келинген товарларды сатып алууга жетпей калат. Натыйжада, тышкы соодада валюта тартыштыгы пайда болот.



Экспорт — мамлекетте өндүрүлгөн жана чет өлкөлөргө сатылган товар жана кызматтар.

Импорт — чет өлкөлөрдөн сатып алынган товар жана кызматтар.

Тышкы соода көлөмү — мамлекеттин импорт жана экспорттун түзүүчү товар жана кызмат көрсөтүүлөрдүн жалпы наркы.

Тышкы соода — мамлекеттин экспорт жана импорт көлөмүнүн ортосундагы айырма.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мамлекеттер ортосундагы соода-сатыктын мааниси эмненде?
2. Абсолюттук жана салыштырмалуу артыкчылык принциптеринин айырмасы эмнеде?
3. Мамлекетибиз кандай товарларды өндүрүү боюнча КМШ өлкөлөрүнө салыштырмалуу абсолюттук артыкчылыкка ээ?
4. Импорт менен экспорттун бири-биринен айырмасы эмненде?
5. Мамлекеттин тышкы соода көлөмү эмнелерден түзүлөт.
6. Мамлекеттин тышкы соода сатыгы качан оң жана терс болот? Булардын кайсы бири мамлекет үчүн пайдалуу?



Эсте сакта!

- Бардык мамлекеттер дүйнө базарынан пайдалануудан кызыктар.
- Дүйнө базарында мамлекеттердин айрымдары башкалардан үстөмдүүлүккө ээ болот.
- Мамлекет дайыма өз экспорттуну импорттон көбүрөөк болуусуна умтулат.





27- ТЕМА

ЭЛ АРАЛЫК ЭКОНОМИКАЛЫК МАМИЛЕЛЕР



Эл аралык бизнес борборунда экономикалык шериктештик боюнча өзбек-корейс жыйналышы болуп өттү.

Жыйналыш учурунда тараптар Экономикалык өнүгүү жана шериктештик фондуну 2018-2020-жылдарга болжолдонгон кредиттери боюнча максатка ашыруу тууралуу пикир алмашышты. Долбоор планынын жалпы көлөмү 500 млн. долларга тең.

Тараптар Ташкентте Корея алдыңкы технологиялар институту менен биргеликте окуу-практикалык токуучулук технопаркыны түзүү долбооруну өз убакытында максатка ашыруу, өзбек-корейс бизнес борборуну түзүү боюнча маселелерди сүйлөштү.

Ошондой эле, тараптар балдар көп тармактуу медициналык борборду жаратуу долбоорун көрүп чыкты.

Мажлисте дагы Өзбекстанда Корейс маданияты жана искусствосу үйүн түзүү маселесин да пикирлешти.



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Корея Республикасы Өзбекстанда жогоруда келтирилген проекттерди жүзөгө ашууруда кандай пайда табат деп ойлойсуң?
2. Өзбекстан Республикасы бул проекттерди кандай максаттарды көздөп жүзөгө ашырууда?
3. Кичи бизнес субъекттери кандай баалуулуктары бар?
4. Жогорудагы келтирилген мамилелер эл аралык өз ара максаттуу экономикалык мамилелерге мисал боло алабы.





5. Жогорудагы сүрөттөр негизинде Өзбекстан жана Түштүк Корея ортосундагы экономикалык мамилелери жөнүндө тест даярда.

Азыркы глобалдашкан дүйнөдө эл аралык экономикалык мамилелерди жолго койбостон өнүгүүгө жетишүүнүн аргасы жок. Дүйнөдө глобалдашуу даражасы жогорулап барар экен эл аралык экономикалык байланыштын мааниси ашып барат. Мамлекеттен мамлекетке товарлар гана эмес, жумушчу күчү, капитал жана технологиялар агып өтүүсү барган сайын күчөп барууда. Юридикалык компанияларга бир мамлекет аймагы тардык кылууда жана алар трансулуттук корпорацияларга айланууда

Эл аралык экономикалык шериктештикти өз убагында жана билгичтик менен жолго коюп алуу ар кандай мамлекет үчүн эң күчтүү зарылчылыкка айланып калды.

Өзбекстанда да дүйнөдөгү эң өнүккөн мамлекеттери менен эки тараптуу жана көп тараптуу экономикалык мамилелерди бышыктап барууда чоң жумуштар максатка ашырылууда. Бул болсо өз кезегинде мамлекетибизге чоң көлөмдүү инвестициялар кирип келүүсүнө, жаңы завод, фабрика жана чоң курулуштар курууга мүмкүнчүлүк жаратат.

Жалпысынын алганда, дүйнөлүк базарлар да мамлекеттердеги базарлар сыяктуу бардыгы үчүн ачык атаандашуу базары болушу керек. Андагы товар менен кызматтардын баасы болсо дүйнө боюнча талап менен сунуштун бири-бирине катышынан келип чыгып белгиленүүгө тийиш. Бирок турмушта дүйнөлүк базарларда жагдай башкача. Кээ бир өлкөлөр өздөрүнүн ички базарларын, өндүрүүчүлөрүн чет өлкөлөрдүн фирмалары менен боло турган атаандашудан коргоо максатында тышкы соода-сатыкка тоскоол, чектөөлөрдү киргизишет. Мындай соода тоскоолдоруна төмөнкүлөр кирет:

1. Тарифтер (бажыкана бажы) — мамлекеттин чек арасынан өтүп жатканда алып келинип жаткан товар же кызмат үчүн төлөө керек болгон салык төлөмү. Бажы тарифи импорт товарлар баасынын өсүшүнө алып келет. Мамлекет тарифтердин жардамында жергиликтүү өндүрүүчүлөрдү коргойт, ошондой эле мамлекет бажыкана бажыдан бюджетти толтуруу үчүн да пайдаланат.

2. Квота — мамлекеттин ички базарына чет өлкөлөрдөн алып келинип жаткан же андан алып чыгылып жаткан товар менен кызматтардын көлөмүнө мамлекет тарабынан орнотулган жогорку чек. Эгерде квота импортко коюлган болсо, мамлекетке белгиленген чектен көп товар алып кирүүгө болбойт.

3. Тышкы сооданын лицензиясы жана башка тоскоолдор — мамлекетке атайын уруксат — лицензиясыз же алып кирүү жана алып чыгууга таптакыр





тыюу салынган товар менен кызматтардын тизмесин киргизүү сыяктуу тоскоолдор. Мисалы, Улуу Британияга көмүр экспорт кылууга болот. Чет өлкөлөрдүн валютасын эркин айырбаштоону чектөө да чет өлкөлөрдөгү фирмалардын ички базарга кирип келүүсүн чектейт.

Мамлекет улуттук өндүрүүчүлөрүн колдоп-кубаттоо, артыкчылыктуу карыз жана салык төлөө жеңилдиктерин берип, мамлекетте өндүрүлгөн продуктулардын чет өлкөлөрдөн алып келинип жаткан продуктулардан арзан болушун камсыздашы мүмкүн. Мамлекет тарабынан орнотулган мындай чектөөлөр жана иш чаралар протекционизм деп аталат. Мындай саясат, экономиканы кризистен кийин оңолуп жаткан убактарда, убактынчалык чара иретинде колдонулушу мүмкүн. Бирок, акыркы учурларда тышкы соодага бир өлкө койгон тоскоолго жооп иретинде башка өлкөлөр да каршы чараларды колдоо учурлары бат-бат кездешип турат. Мисалы, 2018-жылы АКШ болот өндүрүүчү жергиликтүү компанияларын колдоп-кубаттоо максатында, болот импортунун бажын 25% га көтөрдү. Ага жооп иретинде, Россия АКШ дан жол-курулуш техникасы, нефть-газ жабдыктары жана оптикалык тала импортуна 25-40% бажы белгиледи. Тышкы сооданы эркиндештирүү дегенде ага коюлган чектөөлөрдү жеңилдетип барып, таптакыр алып таштоо түшүнүлөт. Учурда республикабыз тышкы сооданы эркиндештирүү жолунан кетип бара жатат.



Тариф (бажыкана бажы) — мамлекеттин чек арасынан өтүп жатканда алып келинип жаткан товар үчүн төлөнүүгө тийиш болгонсалык төлөмү.

Квота — мамлекетке чет өлкөдөн алып келинип жаткан же чет өлкөгө алып чыгылып жаткан товар менен кызматтардын көлөмүнө орнотулган жогорку чек.

Тышкы соода лицензиясы — товар менен кызматтарды мамлекетке алып кирүү же алып чыгуу үчүн берилген атайын уруксатнаама.

Протекционизм — мамлекет тарабынан тышкы сооданы чектөөгө каратылган иш-чаралар.

Тышкы сооданы эркиндештирүү — ага коюлган чектөөлөрдү жеңилдештирип, таптакыр алып таштоо.

Тышкы сооданы чектөө боюнча мамлекеттердин ортосундагы «кагылышуулардан» көрүнүп тургандай, мындан эки жак тең уткузат. Ошондуктан, мамлекеттер дүйнөлүк базарды ынтымактыкта, келишкен түрдө башкарып турганы максатка ылайыктуу. Ошол максатта, 23 мамлекет тарабынан 1947-жылы ОАТТ — Соода жана тарифтер жөнүндөгү башкы келишимге кол коюлду.





Бул келишимге кошулган өлкөлөр бири-бири менен тең шарттарда соода кылууга, импорт квоталарын жокко чыгарууга, бажыларды азайтууга келишип алышты. Азыркы күндө бул келишимге 130 дан ашуун мамлекеттер тарабынан кол коюлду. Эми болсо бул келишимдин мүчөлөрү WTO- Бүткүл дүйнөлүк соода уюмуна биригишкен. XX кылымда эл аралык соода-сатыктын өнүгүшү бир топ мамлекеттер экономикасынын кескин өсүшүнө алып келди. Ошол себептүү Европа мамлекеттери Европалык Союзу түзүштү. Азыркы күндө Европа Союзуна Франция, Италия, Германия, Бельгия, Голландия, Люксембург, Улуу Британия, Ирландия, Дания, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Швеция, Финляндия сыяктуу Европа өлкөлөрү мүчө болуп, алардын ортосундагы бардык соода тоскоолдору алып салынган. 2002-жылдын январь айынан баштап, бул өлкөлөрдүн жалпы акча бирдиги — евро мамилеге киргизилди. Түштүк-Чыгыш Азия мамлекеттеринин ассоциациясы (АСЕАК) да экономикалык кызматташтык уюму болуп, ага Индонезия, Малайзия, Филиппин, Сингапур, Таиланд жана Бруней мамлекеттери кирет.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мамлекеттер тышкы сооданы эмне себептен чектөөгө аргасыз болушат?
2. Тышкы сооданы кандай усулдар менен чектөөгө болот?
3. Тышкы сооданы чектөөгө каратылган ар бир иш-чаралардын артыкчылык жана кемчилдик жактарын талда.
4. Тышкы сооданы чектөөдөн ким зыян, ким пайда көрөт?
5. Эл аралык соода уюмдары кандай максатта түзүлөт?
6. Кандай эл аралык соода уюмдарын билесиң?



Тапшырма

Бирдей сапаттагы товар 1- мамлекетте 1000 АКШ доллары, 2-мамлекетте болсо 800 АКШ доллары баасында өндүрүлгөн.

1. 1 - мамлекет жана 2-мамлекет ортосундагы эркин соодадан а) 2-мамлекет жарандары; б) 1- мамлекет өкүмөтү; в) 2- мамлекеттин өндүрүш компаниясы г) 1- мамлекет өндүрүш компанияларыдан кайсы бири көбүрөөк пайда көрөт? Эмне үчүн?

2. 1-мамлекет өкмөтү бул шартта кандай иш-чараларды көрүшү мүмкүн?

3. Ойлоп көрөлү: 1-мамлекет өкүмөтү, 2-мамлекет ар бир товарына 300 АКШ доллары салык белгилейт. 1-мамлекет базарында кандай өзгөрүштөр болуусу мүмкүн? Бул токтодон; а) 1 -мамлекеттин керектөөчүлөрү; б) 1-мамлекет өкүмөтү; в) 1-мамлекеттин өндүрүүчү компанияларынан кайсы бири көбүрөөк зыян көрөт? Жообунду далилде.





28-ТЕМА

ВАЛЮТАНЫН КУРСУ

ЧЕТ МАМЛЕКЕТТЕР ВАЛЮТАЛАРЫ КУРСУ

2019-жылы 18-июнь

Валюталардын аты	Сатып алуу, сумда	Сатуу, сумда
1 АКШ доллары	8500	8560
1 ЕВРО	9560	9740
1 англис фунт стерлинги	10740	10950
10 япон иенасы	105	132



АКТИВДЕШТИРҮҮЧУ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Алсак, ишкер Европа өлкөлөрүнө кызмат сапарына аттанды. Албетте, ага сапар каражаттары үчүн чет өлкө валютасы — евро керек болот. Ишкер Өзбекстандын сумун еврого айырбаштоо үчүн Улуттук банктын валюта айырбаштоо түйүндөрүнөн бирине барат жана жогорудагы жадыбалга көзү түшөт.

1. Эгерде ал бир миллион сумду: а) еврого; б) АКШ долларына; в) англис фунт стерлингине айырбаштоону кааласа, ага канча чет өлкө валютасын беришет?
2. Эгерде ал сапардан кайтып келип, 200 евроно сумга айырбаштамакчы болсо, ага канча сум беришет?

Ар бир мамлекет ички базарында соода-сатыкты ишке ашыруу үчүн мамилеге өзүнүн акча бирдиги — улуттук валютасын чыгарат. Мамлекеттин аймагында соода-сатык улуттук валютада жүрөт. Өзбекстанга Германиядан аспаптар сатып алуу үчүн евро керек. Германияга Өзбекстандан пахта буласы сатып алуу үчүн болсо өзбек суму керек болот. Демек, эл аралык базарда сооданы ар түрдүү мамлекеттердин валюталарында жүргүзүүгө туура келет. Натыйжада, бир мамлекеттин валютасын экинчи мамлекеттин валютасына айырбаштоого муктаждык пайда болот.

Бир мамлекеттин акча бирдигинин башка мамлекеттин акча бирдигиндеги баасы валютаны айырбаштоо курсу деп аталат. Өзбекстанда чет өлкө валютасынын айырбаштоо курсу — анын бир бирдигин сатып алуу үчүн төлөө керек болгон сумдун санына барабар болот. Мисалы, Өзбекстанда 2014-жылдын 17-мартында АКШ долларынын айырбаштоо курсу 2243 сумду, евронон курсу 3085 сумду түзгөн. Адатта, бир мамлекеттин валюта курсу экинчи мамлекеттин валютасынын курсу менен салыштырылып жатканда бул валюталардын АКШ долларына салыштырмалуу курсунан пайдаланышат.





Валюта — мамлекеттердин акча бирдиктеринин жалпы аталышы.



Билесиңби?

Ар түрдүү мамлекеттердин акча бирдиктеринин дүйнө боюнча таанылган белгилери бар. Алардан кээ бирлерин келтиребиз:

£ — англис фунт стерлинги; \$ — АКШ доллары; € — евро;
 ₹ — россия рубли; ¥ — япон иенасы



Валютанын айырбаштоо курсу — бир мамлекеттин валютасынын башка мамлекеттин акча бирдигинде туюнтулган баасы.

Конвертация — бир мамлекеттин валютасын башка мамлекеттин валютасына айырбашто.

Эки өлкө бири-бири менен импорт-экспорт соода байланышын жүргүзгөндө, биринчи өлкөнүн экинчи өлкөнүн валютасына, экинчи өлкөнүн болсо биринчи өлкөнүн валютасына мухтаждыгы пайда болот. Бул болсо ар бир өлкөнүн валютасына салыштырмалуу, куду товарларга болгону сыяктуу, талап жана сунушту келтирип чыгарат. Өлкө валютасынын курсу ага болгон талап жана сунушка салыштырмалуу калыптанат. Өлкөдөн экспорт кылынып жаткан товардын көлөмүнө садыштырмалуу өлкөнүн валютасына болгон талап калыптанат. Өлкөдөн көп товар экспорт кылынса, өлкөнүн валютасына болгон талап да өсөт. Өлкө валютасынын сунушу болсо, бул өлкөнүн башка өлкөдөн сатып алмакчы болгон импорт товарларынын көлөмүнөн келип чыгып калыптанат. Өлкө үчүн канча көп импорт товар керек болсо, өлкөнүн валютасынын сунушу да ошончо көп болот.



Билесиңби?

Өзбекстан Республикасында чет өлкө валюталарынын сумга салыштырмалуу курсун Өзбекстан Республикасынын Борбордук банкы белгилеп берет. Коммерциялык банктары болсо Борбордук банк белгилеген курстан чыгып жеке жана юридикалык жактардан валютаны сатып алуу жана сатуу курсуну белгилешет. Ошол үчүн да түрдүү комерциялык банктардагы валютаны сатып алуу же сатуу курстарынан айырмалануусу мүмкүн. Мисалы, 2019-жыл 18-июнь күнү Туранбанк 1 АКШ долларын 8530 сумдан сатып алып, 8570 сумдан сатса, Микрокредитбанк 8480 сумдан сатып алып, 8530 сумдан саткан.

Валюта курсунун өзгөрүшүнө, адатта, ага болгон талап менен сунуштун өзгөрүшү себеп болот. Эгерде Россиянын Өзбекстан товарларына болгон талабы Өзбекстандын Россия товарларына болгон талабынан азайса, Россия рублинин Өзбекстан сумуна карата курсу көтөрүлөт. Башкача айтканда,





бир рубль мурда 100 сум болгон болсо, эми 102 сум болот. Тескерисинче болсо, рублдин курсу түшөт. Кээ бир учурларда мамлекет тышкы сооданы тартипке салуу, мамлекеттин ички базарын коргоо максатында, валютанын курстарын расмий түрдө көтөрүшү же төмөндөтүшү да мүмкүн. Буга, мамиледеги улуттук валютаны көбүрөөк чыгаруу же азайтуу аркылуу жетишүүгө болот. Мисалы, мамилеге көп санда улуттук валюта чыгарылса, анын чет өлкө валютасына салыштырмалуу көлөмү көбөйүп, улуттук валютанын курсу түшөт. Чет өлкөлөрдүн валютасынын курсу көтөрүлөт. Кээ бир учурларда мамлекет улуттук валютанын курсун көтөрүү максатында, борбордук банктын резервиндеги чет өлкө валютасынан көп санда ички базарга сунуш кылат. Мында, базарда бир бирдик улуттук валютага тең келген чет өлкө валютасынын саны көбөйөт, б. а. чет өлкө валютасынын курсу түшөт. Демек, куду товарлар сыяктуу базарда чет өлкөнүн валютасы көбөйсө, анын баасы — б. а. курсу түшөт экен. Мамлекеттин улуттук валютасынын курсу мамлекет экономикасынын күзгүсү эсептелет. Анын бир калыпта, акырындык менен өзгөрүшү мамлекет экономикасынын жакшы өнүгүп жаткандыгынан күбөлүк берет.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Валюта базары эмне себептен керек?
2. Валюта айырбаштоо курсу деген эмне, ал кандай факторлордун таасиринде калыптанат?
3. Улуттук валютабыздын курсу өскөн жана түшкөн жагдайларга экиден мисал келтир.
4. Улуттук валютанын айырбаштоо курсун мамлекет кандай жолдор менен башкарышы мүмкүн?
5. Улуттук валютаны айырбаштоо курсуна мамлекеттеги инфляция кандай таасир көрсөтөт?
6. Чет өлкө валютасы курсунун өзгөрүшү импорт жана экспорттун көлөмүнө кандай таасир көрсөтөт?
7. Төмөнкү факторлордун таасиринде улуттук валютабыздын курсу кандай өзгөрөт? а)Өзбекстанда туризм өнүгүп кетти;
б) айлык маяналар көтөрүлдү;
в) чет өлкө валютасындагы аманаттар үчүн берилген банктын пайыз ставкалары көтөрүлдү;
г) ишкерлерге артыкчылыктуу кредиттер берүүнүн көлөмү өстү;
д) чет өлкөлөрдө эмгектенип жаткан өзбек адистеринин саны көбөйдү.
8. Эгерде АКШ долларынын сумга салыштырмалуу курсу ашса, анда мамлекетибиз үчүн экспорт кылган оңбу же импортпу? Жообунду негизде.





9. Кечээ Американын банкы 14 млн еврону 16 млн долларга, бүгүн болсо 20 млн долларды 18 млн еврого алмаштырды, деп элестетели. Мунун натыйжасында, доллардын еврого салыштырмалуу курсу бүгүн кечекиге караганда аштыбы же азайдыбы? Канчага?
10. Криптовалюта эмне? Биткоин-чу?



Билесиңби?

Соңку жылдарда биткоин атамасы тез-тез кулакка чалынууда. Биткоиндун курсу, же ар түрдүү валютадагы (Айныкса, АКШ доллары) курсунун соңку жылдарда өзгөрүшүн бүтүн дүйнө күзөтүп турду десек, артыкча болбойт. Биткоин-бул криптовалюта деп аталчу өзгөчө валютанын түрү. Кош, криптовалюта өзү эмне? Бул жөнөкөй кылып айтканда, санарип акча, Өз маанисине көрө криптовалюта Интернет аркылуу түрдүү компьютерлерге ылайык усул жана эрежелер негизинде бөлүнгөн малыматтар блогу (топтом) .



Криптовалютанын дүйнөнүн башка валюталары менен негизги окшоштугу анын иштөө принцибинде. Алар аркылуу сатып алуу, сатуу, сактоо жана өткөрүү мүмкүн. Бир гана интернет тармагы аркылуу.

Криптовалютаны адистер жакында-бир нече жыл алдын ойлоп табышкан жана ал турмушубузда өзүнүн анык ордун ээлегени жок.

Азыркы учурда дүйнөдө криптовалютанын жүздөгөн түрлөрү бар болуп, алардан эң алгачкы жана атактуусу биткоин. Биткоин 2009-жылда табылганына карабастан, өткөн он жыл ичинде өз наркын бир нече жолу ашырууга жана түшүрүүгө үлгүрдү. Термелүүчүлүк белгилери өтө жогору.

Биткоиндон тышкары дагы төмөнкү криптовалюталар аттарын келтирсек болот: Efirium, Ripl, Yota, Laytkoin, Neo, Nem, Dash жана башкалар.

Муну эсте сакта!

- Эл аралык соода бир мамлекеттин акча бирдиги экинчи мамлекет акча бирдигине айырбаштоону назарда тутат.
- Валюта курсунун өзгөрүшү эл аралык соодага жана мамлекеттер экономикасына чоң таасир көрсөтөт.
- Криптовалюта бул-санарип технологияларга негизделген акча болуп, ал интернет тармагы аркылуу мамилеге киритилет.





29-ТЕМА

ДҮЙНӨЛҮК ЭКОНОМИКАНЫН КӨЙГӨЙЛӨРҮ



? АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

Сүрөттөрдө кандай көйгөйлөр көрсөтүлгөн? Алар жөнүндө толук айтып бер?

1. Дүйнөлүк экономиканын дагы кандай көйгөйлөрүн билесиң?
2. Бул көйгөйлөрдүн келип чыгуу себептерин аныкта.
3. Бул көйгөйлөрдүн бүткүл дүйнөлүк экономикага кандай таасири бар?

Кээ бир экономикалык көйгөйлөр болуп, алар бардык мамлекеттерге тиешелүү. Жер жүзүндө тынчтыкты сактоо адамзат алдында турган эң зарыл көйгөйлүү маселелердин бири саналат. Бир карашта саясий маселедей болуп көрүнгөн бул маселе түздөн-түз экономика менен да байланыштуу. Ар кандай согуш экономиканын өнүгүшүн ондогон жылдарга артка сүрөт. Учурда Жер жүзүндө ар күнү 3 млрд. доллар каражат аскердик максаттар үчүн сарпталып жатат. Ушул күндөрдө болсо, дүйнөнүн түрдүү бурчтарында ар сегиз адамдан бири ачарчылыкта жашап жатат. Адамзат ынсапка келип, аскердик каражаттарды тынчтык максатында иштеткенде, мындан бардыгы пайда көрөр эле. Өкүнүчтүүсү, көйгөйдү чечүү анчалык эле жөнөкөй иш эмес. Бул маселеде аскердик каражаттарга өтө аз каражат сарптап, экономикалык





өнүгүүдө алдынкы орунга чыгып алган Япония, Швеция, Норвегия сыяктуу мамлекеттердин жолунан баруу туура чечим эсептелет. Окумуштуулардын оюнча, адамзаттын экономикалык ишмердиги натыйжасында айлана-чөйрөнүн керегинен ашыкча булганышы ар кандай согуштан да жаман натыйжаларга алып келиши мүмкүн. Аба жана суу бассейндеринин булганышы, топурак курамынын өзгөрүшү натыйжасында чоң аянттардын пайдаланууга жараксыз абалга келтирип коюлушу, акыр аягында адамдын тирилүүгүнө да кооп туудурушу мүмкүн. Табият, анын бир пайызына гана адам тарабынан зыян жеткирилсе, өзүн-өзү калыбына келтире алышы мүмкүн. Бирок, учурда адам табиятка 10 эсе көп зыян жеткирип жатат.

Айлана-чөйрөнү коргоо боюнча эң чоң эл аралык укуктук документ бул- Бириккен Улуттар Уюму демилгеси менен кабыл алынган Климат өзгөрүшүнө каршы Париж Келишими. 2015-жылда түзүлгөн болуп, ага 175 мамлекет кол койгон. Келишимдин негизиги максаты бул-глобал орточо температуранын жогорулашыны индустриялашууга чейин болгон доорго карата 1,5-2° чегинде кармап туруу. Себеби аалымдардын пикиринче, жылуулук андан көбүрөөк көтөрүлүшү планетабыз экологиясы үчүн түзөтүп болбос зыян алып келер экен.

Белгилүү болгондой, жер жүзүндө табигый ресурстардын саны чектелген болуп, алар ар түрдүү денгээлде бир калыпта эмес бөлүштүрүлгөн. Натыйжада, миллиондогон жылдар бою чогулган жер асты байлыктары адамзаттын XX—XXI кылымдардагы 200 жылдык экономикалык ишмердиги натыйжасында түгөнүп бүтүшү мүмкүн. Негизги энергия булактары эсептелген мунайзат, газ жана көмүрдүн кору XXI кылымдын өзүндө эле түгөшү айтылууда. Эгерде XXI кылымда башка энергия булактары ачылбаса, адамзат оор экономикалык тартыштыкка туш келиши мүмкүн. Өнүккөн мамлекеттер сыяктуу мамлекетибизде да алтернатив энергия булактарынан пайдалануу боюнча актив иштер илимий изилдөөлөр алып барылып жатканы себеби да ушунда. Күн, шамал энергиясынан пайдалануучу электростанциясы курулуштары алып баражатканы, атом электростанциялар курулуштарынын пайдубалы коюлгандыгы келечекте алтернатив энергиянын мааниси ашуусунан дарек.

Дүйнө боюнча ар жылы жаратылган экономикалык байлык, материалдык байлыктарынын 85 пайызы Жер жүзү 17 пайызы жашаган 25 мамлекет калкы тарабынан керектелет. Мамлекеттер экономикалык өнүгүү даражасы ортосундагы айырма күн сайын ирилешүүдө. Дүйнө өтө бай жана жарды мамлекеттерден турган эки уюлга ажыралып барууда. Айрым эл аралык уюмдардын маалыматына көрө, адамзаттын жарды жарым бөлүгү беш жыл





ичинде 1 триллион АКШ долларына жардылашкан. Ошону менен бирге дүйнөнүн эң бай 1% калкы калган 99% инсандар менен тең кирешеге ээ. Бул өз кезегинде келечекте дүйнө көлөмүндө социалдык чыр, саясий жана экономикалык кризисти келтирип чыгаруу мүмкүн.

Азык-түлүк жетишсиздиги көйгөйү азырга чейин дүйнөдө өтө орчундуу көйгөй болуп калууда. Ачарчылык-бул кечеки күн эмес, бүгүнкү күндүн окуясы. Биздин күндөрүбүздө да Африка, Азия жана Латын Америкасынын айрым аймактарында адамдардын ачарчылыктан өлүм абалдары күзөтүлүүдө. Бүгүнкү күндө 1 миллиардга жакын адам тоюп тамактануу мүмкүнчүлүгүнө ээ эмес. Дүйнө ден-соолукту сактоо уюмунун маалыматына көрө, балдар өлүмүнүн 54% тоюп тамактанбастык себеп болууда. Бирок бул жалгыз себеп эмес. Ошондой, табыгый шарттар, кургакчылык, кум басышы, аскердик чырлар сыяктуу да ачарчылык келтирип чыгарууда.

Жогоруда саналган дүйнө жүзүндөгү экономикалык көйгөйлөрдү бардык мамлекеттер чогуу дүйнөлүк экономиканы туура башкарган учурда гана чечүүгө болот.



Билесиңби?

Англис дин кызматчысы Роберт Мальтус өзүнүн дүйнөлүк экономиканын өнүгүүсү жөнүндөгү терс алдын ала айтуусу менен дүйнөгө таанылган. Анын пикиринче, Жер жүзүнүн калкы геометриялык, тамак аш жетиштирүү болсо арифметикалык прогрессия түрүндө өсөт. Геометриялык прогрессия арифметикалык прогрессияга караганда тез өскөндүктөн, адамзаттын бардык жасаган аракеттерине карабастан, ал ачарчылыкка кабылат. Бул пикирден келип чыгып, Мальтус дүйнө боюнча өлүм деңгээлинин көбөйүшүнө алып келген факторлорду, согуштар жана эпидемияларды адамдын келечегин камсыз кылган оң факторлор деп баалаган.

Ачарчылык көйгөйү, албетте, калктын кирешеси аздыгы, же, кембагалдык көйгөйү менен түздөн-түз байланыштуу. Бүгүнкү күндө дүйнөдө 1,2 миллиарддан артык адам бир күндө 1 АКШ долларынан аз акчага турмуш кечирет. Мына ушул көрсөткүч боюнча БУУ маалыматына көрө, кембагалдык эң жогору болгон мамлекеттер-бул Мадагаскар, Сиерра-Леоне, Мозамбик, Нигерия, Борбордук Африка Республикасы жана Замбия сыяктуу Африка мамлекеттери. Бирок мамлекеттердин кембагалдык даражасыны эсепке алуу боюнча улуттук нормалар да бар, бул нормаларга көрө, эң өнүккөн мамлекеттерде да кембагалдык көйгөйү бардай. Мисалы, АКШ жакын жылдарда 46 миллиондон артык калкы кембагал деп эсептелген. Бул болсо калктын 15% дан артык калкы бөлүгүн түзөт. Бирок АКШтын Калкты эсепке алуу





бюросу төрт кишиден артык үй-бүлөнүн жылдык кирешеси 22314 АКШ долларынан кем болсо, мындай үй-бүлөнү кембагал үй-бүлө деп эсептейт.

Бул жардылык даражасын белгилөөчү көрсөткүчтөр өтө салыштырмалуулугун көрсөтөт. Айрым өнүккөн мамлекеттерде кембагал эсептелеген калк катмарлары, өнүгүп жаткан мамлекеттер калкынын бай деп эсептелген катмарларынан көрө көбүрөөк киреше эсебине күн кечирет. Бул дүйнөнүн дагы бир глобал көйгөйү-кирешелердин бирдей эмес бөлүнүү көйгөйү менен окшош.

Дүйнөлүк экономика базар экономикасы шартында түрдүү кризистерге дуушар болуп турат. Бул абал базар экономикасынын бул кемчиликтердин алдына алууда начардыгынан келип чыгат. Базар экономикасынын бул кемчиликтеринин негизинде ар түрдүү кризистер келип чыгат. Бул кризистер тереңдешип башка мамлекеттерге да өтөт, дүйнөгө бүт таралса, дүйнөлүк кризис пайда болот. Дүйнөлүк кризиске 2008-жылдагы башталган финансылык экономикалык кризиси мисал болушу мүмкүн. Бул жөнүндө кийинки темада толугунча токтолобуз.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Жер жүзүндө тынчтыкты сактоонун мааниси тууралуу сүйлөп бер.
2. Экономика жана экология ортосундагы карама-каршылыктарды себеби эмнеде?
3. Азык-түлүк жетишсиздиги көйгөйү кандай түрдө чечилүүсү керек?
4. Энергия жетишсиздигин кандай чечүү керек?
5. Экономиканын түрдүү мамлекеттердеги өнүгүүсүнүн бирдей эместиги кандай натыйжаларга алып келет?
6. Дүйнө экономикасынын түрдүү кризистерге дуушар болуу себеби?

Муну эсте сакта!

- Дүйнөлүк экономиканын барган сайын өнүгүп барышы адамзаттын алдына бир топ көйгөйлөрдү тикесинен коюуда.
- Бул көйгөйлөрдү дүйнөлүк шериктештик чогуу чечпесе, келечекте адамзат оор экономикалык кризиске кабылышы мүмкүн.
- Бул проблемаларды бардык мамлекеттер биргеликте чечүүсү мүмкүн.





30-ТЕМА

ДҮЙНӨ ФИНАНСЫЛЫК-ЭКОНОМИКАЛЫК КРИЗИСИ

2004-2007- жылдарда дүйнө соодасынын өсүшү орточо темптерде 8,74% га тең болгон эле. 2008-жылда бул темп 2,95% га түшүп калды, 2009-жылда болсо дүйнө соодасы 11,89 га төмөндөдү. 2009-жылы дүйнө жалпы ички дүң продукция да Экинчи дүйнө согушунан кийинки жылдарда биринчи жолу 2,3% га төмөндөдү. 2009-жылдын февралында инфляция даражасы рекорд көрсөткүчкө жетти. Мунун акыбетинде валюталарга ишеним жоголду жана нефть, алтын сыяктуу товарлар баасы кескин көтөрүлүп кетти.



АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сенин пикириңче, дүйнө соодасынын кескин төмөндөшү менен ЖДПнын азайуусу ортосунда кандай байланыштуулук бар?
2. Ошол 2009-жылда дүйнө ЖДП төмөндөдү, Өзбекстанда болсо ЖДПнын 8% га ашкандыгы жарыя кылынды. Дүйнө экономикасы менен Өзбекстан экономикасы ортосунда бул даражада кескин айырма болушунун себеби эмнеде деп ойлойсуң?
3. Дүйнө соодасынын төмөндөөсү ар бири жекече алынган мамлекет ички базарына кандай таасир кылышы мүмкүн? Суроолорго жооп издеген учурунда кээ бир мамлекеттердин ички базары глобалъ базарга-дүйнө базарына байланыштуулугун көңүлгө алгыла.
4. Дүйнө ЖДП нын кескин төмөндөшү эмнеден дарек берет? Бул төмөндөө жекече мамлекеттер ЖДП өлчөмдө кандай көрүнгөн?
5. Нефть, алтын сыяктуу товарлардын баасы ашуусу менен дүйнө базарындагы кризистик кырдаал ортосунда кандай байланыштуулук болушу мүмкүн?

Дүйнөлүк финансылык-экономикалык кризис АКШ нын ипотекалык кредиттөө системасында 2008-жылы болгон жетишсиздиктен башталды. АКШ банктарынын бир нече жылдар бою акча менен камсыздалбаган ипотека кредиттерин бериши натыйжасында, кредитке барилген акчалардын канча бөлүгү банктарга кайтып келбеген. Натыйжада, бул банктардын төлөө жөндөмдүүлүгү алсызданып, банкроттук даражасына келип калды. Өндүрүш ишканалары банктан кредит албагандыктары себептүү, өздөрүнүн өндүрүш көлөмдөрүн азайтууга аргасыз болушту. Бул, өз кезегинде, жумушсуздар санынын жогорулашына алып келди. Мындай жетишсиздик мамле-





кеттик деңгээлге көтөрүлдү жана АКШ нын экономикасы менен тыгыз байланышта болгон дүйнөнүн бир топ өлкөлөрүнө өзүнүн таасирин тийгизди. Акыр аягында дүйнөлүк финансылык-экономикалык кризис келип чыкты. 2008-жылда башталган дүйнө финансылык-экономикалык кризиси көлөмү боюнча 1930-жылдарда болгон Улуу депреция менен салыштыруу мүмкүн. Бул жолку дүйнө финансылык-экономикалык кризиси 2018-жылга чейин уланды жана тарыхтагы эң узакка созулган кризис болду. Бул кризис ар бир жеке алынган экономика жана бүтүн дүйнө экономикасы үчүн өтө аянычтуу натыйжаларга алып келди.



Тарыхка назар

Базар экономикасынын эки жүз жылдык тарыхында XIX кылымдан баштап көптөгөн өнүккөн өлкөлөр экономикалык кризиске туш болгон. Мындай жагдайларда бир топ өз алдынча алынган товарлар базарында гана эмес, бүткүл мамлекет боюнча экономикалык ишмердиктин төмөндөшү байкалган. Мисалы, XX кылымдын 30-жылдарында АКШ да болуп өткөн, «Улуу депреция» деп аталган экономикалык кризис доорунда ЖДП көлөмү 31 % га түшкөн, товарлар баалары, 40 % га ашкан, жумушсуздук даражасы 8 эсе ашып, эмгекке жарамдуу калктын 25 % ны түзгөн. Бул кризистен АКШ XX кылымдын 40-жылдарда II дүйнө согушу доорунда союздаш мамлекеттерге курал-жарак жеткирип берүү аркылуу чыгып алган.

Дүйнөлүк финансылык-экономикалык кризистин натыйжасында 2008-2009 жылдары АКШ, Канада, Европа Союзу, Япония, Украина жана башка бир топ мамлекеттерде аябай оор абал пайда болду. Бул өлкөлөрдө көптөгөн компаниялар, ишкана жана фирмалар банкрот болду. 2008-жылдын натыйжасы боюнча, АКШ нын ДИП көлөмү 3,8% га түшүп кетти, жумушсуздардын саны болсо 2,2 млн адамдан ашып кетти. Японияда болсо ДИП көлөмү 3,1% га төмөндөдү, жумушсуздук деңгээли болсо 4,4% га жеткен. Европа Союзуна мүчө болгон өлкөлөрдө өнөр жай өндүрүшү 12% га түшүп кеткен.

Өзбекстан экономикасынын дүйнө глобалдык экономикасына жетиштүү даражада интеграциялашпаганы да мында чоң мааниге ээ болду. Мамлекет экономикасы ошол доордо бир катар «жабык» экономикалар түрүнө кирет эле. Мамлекетибизде чет эл инвестициялары көлөмү өтө чакан. Өзбекстан дүйнө финансылык базарында дээрлик иш аракет жүрүтпөйт, валютанын эркин конвертациясы жолго коюлбаган, улуттук валютабыз эл аралык валюта базарында активдүү катышуучулар арасында эмес эле. Булардын бардыгы мамлекетибиз экономикасынын глобалдык базардагы финансылык-экономи-





калык кризистен бир топ четте калуусунун себептери болот.

Бирок дүйнө финансылык – экономикалык кризиси Өзбекстанды да четтеп өткөн жок, себеби республикабыз эл аралык коомчулук жана финансылык базардын кайсы бир даражадагы катышуучусу эсептелинет эле.

Дүйнөлүк базарда талаптын төмөндөп барышы натыйжасында Өзбекстан экспорт кылган баалуу жана түстүү металл, пахта, уран, мунайзат продуктулары, минералдык жер семирткичтер сыяктуу продуктулардын баасы түшүп кетти. Бул болсо, өз кезегинде, ишканалардын пайдасынын азайышына алып келди. Өндүрүштүн төмөндөшү, акыр аягында, макроэкономикалык көрсөткүчтөрүбүздүн өсүү темптерине терс таасирин тийгизе баштады.

Малекетибиз соңку жылдарда кең көлөмдүү экономикалык реформалар максатка ашырылуусу натыйжасында экономикабыз дүйнө экономикасында активдүү түрдө интеграциялана башталды. Журтубуздагы түрдүү мамлекеттерден ири компаниялар өз капиталы менен кирип келе баштады. Чет эл инвестициялары тартылуусу натыйжасында мамлекетибиз экономикасы жекеленүү, өзгөчөлөнүү статусунан баш тартууда. Журтубузда жасалган продукциялар барган сайын дүйнө базарында талаптуу болуп, Өзбекстан бренди дүйнө мамлекеттеринде таанылып барылууда. Эл аралык финансылык базарында да кийинки жылдарда Өзбекстан сезилерлүү бүтүмдөрдү максатка ашырууда. Заманбап технологиялар менен камсыздалган, кабар-коммуникация технологияларын өз иш-аракети кең колдонулган улуттук базар инфратүзүлмөлөрү эл аралык базар инфратүзүлмөлөрү менен барган сайын жалпылашып барууда.

Айтылгандардын бардыгы, албетте, Өзбекстан экономикасынын тез өнүгүшү үчүн кепил болуп кызмат кылат. Бирок ошону менен бир учурда улуттук экономикабыздын глобалдык экономика менен тыгыз жана үзгүлтүксүз байланышы келечекте дүйнө экономикасында ар түрдүү кризистер болгондо, мамлекетибиз экономикасына терс таасири коопуну кескин ашырат. Ошол үчүн да жаңы шарт республикабыз экономикасы алдында алдыңкы, божомолдуу кризистер учурунда коргонууга даяр болуу талабын коюуда.

Журтубузда экономикалык тармакта алып барылып жаткан катар тизимдүү иштердин мазмун-мааниси да ушунда. Мамлекетибиз экономикасынын дүйнө базарындагы чыдамкайлыгын ашыруу соңку жылдарда кескин экономикалык реформалардын максаттарынан бири.

Соңку жылдарда максатка ашырылып жаткан реформалар натыйжасында төмөнкү белгилерге ээ болгон улуттук экономикабыз курулууда:

- инновацияларды уюштуруучу жана аларды максатка ашыруучу;
- эл аралык эмгек бөлүштүрүүдө өз ордуна ээ.





Мында экономиканын төмөнкү багыттарына таянылат:

- жеке мүлктүн коргоого алынышы;
- ишкердиктин жогору өнүмдүүлүгүн камсыздоого негиздер бар экендиги;
- жогору даражадагы атаандаштык чөйрөсү бар экендиги;
- адистешүү жана көлөм натыйжасынан пайдалануу;
- финансылык ресурстардын жетиштүүлүгү.

Түп мааниде өнүккөн экономиканы куруу үчүн мамлекетибиз төмөнкү системалуу реформалар максатка ашырылууда:

- акча көйгөйү жана валюта мамилени реформалоо;
- салык реформалары;
- банк реформалары;
- тышкы сооданы реформалоо;
- Административдик реформалар.



БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Дүйнөлүк финансылык-экономикалык кризистин болуусунун себеби эмнеде?
2. Эмне себептен ушул кризис дүйнө боюнча глобалдык көйгөйгө айланды?
3. Дүйнө финансылык-экономикалык кризисинин терс жактарын санап бергиле.
4. Дүйнө финансылык-экономикалык кризисинин журтубуз экономикасына таасири кандай болду?
5. Өлкөбүздө кризистин алдын алуу жана жоюу үчүн кандай иш-чаралар көрүлдү?
6. Мамлекетибиз ишке ашырылып жаткан экономикалык реформаларды максатка ашырууда болушу мүмкүн болгон глобалдык финансылык-экономикалык кризистерден коргонуу маселеси кандай чечилет?



Эсте сакта!

- Базар экономикасы шартында айрым мамлекеттер экономикасында мөөнөт-мөөнөтү менен кризис пайда болот.
- Мындай кризис көлөмү кеңирүүсү жана башка мамлекеттерге таралышы дүйнө финансылык-экономикалык кризистерден коргонуу соңку жылдарда максатка ашырылып жаткан экономикалык реформалар учурунда эске алынышы керек болгон эң негизги маселелерден бири.





VI ГЛАВАНЫ КАЙТАЛОО ҮЧҮН СУРООЛОР ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

А. СУРООЛОР

1. Республикабыздын экспорт жана импорт потенциалы жөнүндө эмнелерди билесиң?
2. Эл аралык соодага карата кандай көз караштар бар?
3. Тышкы сооданы чектөөнүн усулдарын жана алардын натыйжаларын түшүндүрүп бер.
4. Эл аралык соода уюмдарынын милдеттерин эмнелер түзөт?
5. Валюта базарынын маани-маңызын түшүндүрүп бер.
6. Валютанын айырбаштоо курсунун өзгөрүшүнө эмнелер себепчи болушу мүмкүн?
7. Дүйнөлүк экономиканын көйгөйлөрүнүн кандай терс натыйжалары бар?
8. Кантип дүйнөлүк экономиканын көйгөйлөрүнүн алдын алууга болот?
9. Дүйнө финансылык-экономикалык кризисине эмнелер себеп болот?

В. ТАПШЫРМАЛАР

Ар бир терминге туура келген түшүндүрмөлөрдү тап.

ТЕРМИНДЕР:

- | | | |
|---------------------------|-------------|------------------|
| 1. Тышкы соода көлөмү. | 3. Экспорт. | 5. Квота. |
| 2. Тариф (бажыкана бажы). | 4. Импорт. | 6. Валюта курсу. |

ТҮШҮНДҮРМӨЛӨР:

- а) чет өлкөлөрдөн сатып алынган товар жана кызматтар;
- б) мамлекеттин чек арасынан өтүп жатканда алып келинип жаткан товар же кызмат үчүн төлөө керек болгон салык төлөмү;
- в) мамлекетке четтен алып келинип жаткан же четке чыгарылып товар менен кызматтардын жалпы наркы;
- г) мамлекеттин импорт жана экспорттун түзгөн товар менен кызматтардын жалпы наркы;
- д) бир мамлекеттин валютасына айырбаштоо мүмкүнчүлүгү;
- е) мамлекетте өндүрүлгөн жана чет өлкөлөргө сатылган товар жана кызматтар.

Д. 133-бет VI бөлүмдүн титулундагы сүрөттөр боюнча

Сүрөттөрдүн кайсылары бөлүмдөгү кайсы темага таандык экендигин айткыла. Ушул сүрөттөр негизинде теманын мазмунун сүйлөп бергиле.





E. ТЕСТТЕР

1. **Импорт бажысы өссө, ...**
А) мамлекеттик бюджеттин кирешеси өсөт;
В) жергиликтүү товарлардын сапаты өсөт;
С) импорт көлөмү жогорулайт;
Д) импорт көлөмү төмөндөйт.
2. **Импорт квотасы:**
А) товарлардын экспортун көбөйтөт;
В) товарлардын импортун көбөйтөт;
С) импорттун көлөмүнө коюлган жогорку чек;
Д) импорттун көлөмүнө коюлган төмөнкү чек.
3. **Мамлекет импортунун көлөмү 350 миллион долларды, экспортунун көлөмү болсо 400 миллион долларды түздү. Мында ...**
А) тышкы соода балансы терс болот; В) тышкы соода балансы оң болот;
С) чет өлкө валютасы азаят; Д) тышкы карызы көбөйөт.
4. **Тышкы соодага коюлган тоскоолдордун натыйжасында ким көбүрөөк зыян көрөт?**
А) мамлекет; В) жергиликтүү өндүрүүчүлөр;
С) чет өлкөлүк өндүрүүчүлөр; Д) чет элдик керектөөчүлөр.
5. **Мамлекеттин кайсы иш-чаралары тышкы сооданы чектөөгө каратылбаган?**
А) импорт бажынын орнотулушу; В) импорт квотасынын белгилениши;
С) тышкы соода лицензияларынын киргизилиши;
Д) кээ бир товарлар импортуна тыюу салынышы.
6. **Улуттук валютабыздын курсу кайсы учурда жогорулайт?**
А) маяналар көтөрүлсө; В) чет элге саякат кылуучулардын саны көбөйсө;
С) чет өлкөдө иштеген мекендештерибиздин саны көбөйсө;
Д) ишкерлерге артыкчылыктуу кредиттерди берүү көбөйсө.
7. **Тышкы сооданын көлөмүн эмне аныктайт?**
А) импорт; В) экспорт; С) импорт жана экспорттун суммасы;
Д) импорт жана экспорттун айырмасы.
8. **Төмөндөгүлөрдүн кайсы бири экономикалык шериктештик уюму эсептелет?**
А) Европа Союзу; В) WTO; С) ASEAN; Д) Бардык жооп туура.





- 8. Кайсы жоопто пайданы эсептөө формуласы туура жазылган?**
А) $P = TK - TC$; В) $P = TK + TC$; С) $P = TK : TC$; Д) $P = TK \cdot TC$.
- 9. Товар өндүрүлгөн ишкана тарабынан сатуу баасы кандайча аталат?**
А) Дүң баа; В) Чекене баа; С) Өндүрүштүк баа; Д) Туруктуу баа.
- 10. Базар жеткирип бере албай турган, мамлекет тарабынан жеткирилип берилүүчү жана мамлекет калкы тарабынан биргеликте, жамааттык негизде керектелүүчү товар жана тейлөө кызматтары ... деп аталат.**
А) Материалдык байлыктар; В) Керектелүүчү товарлар;
С) Социалдык продукту; Д) Акысыз продукту.
- 11. Мамлекеттин экономикалык милдеттерине эмнелер кирет?**
А) Коомдун укуктук жана социалдык негиздерин сактоо;
В) Атаандашууну колдоп-кубаттоо жана экономиканы туруктуулаштыруу;
С) Киреше менен байлыкты бөлүштүрүү жана кошумча тышкы таасирлерди жөнгө салуу;
Д) Жогорудагылардын бардыгы.
- 12. Мамлекеттик бюджет...**
А) жетишсиз болушу мүмкүн;
В) өнүккөн мамлекеттерде гана жетишсиз болбойт;
С) жетишсиз болушу мамлекеттин экономикасы үчүн коркунучтуу саналат;
Д) жетишсиздиги бюджеттин эсебинен.
- 13. Төмөнкүлөрдүн кайсы бири мамлекеттин базар күчсүздүгү натыйжаларыны алдын алуу милдетине кирбейт?**
А) Базардын күчсүздүгү натыйжаларынын алдын алуу милдетине кирбейт;
В) Социалдык товарлар менен кызматтарды жаратуу;
С) Киреше жана мүлктү салыкка тартуу;
Д) Кошумча тышкы таасирлерди жөнгө салуу жана көзөмөлгө алуу.
- 14. Мамлекеттин киреше менен байлыкты бөлүштүрүү милдети кайсы иштер аркылуу аткарылат?**
А) Кем каржыланган үй-бүлөлөрдү социалдык коргоо;
В) Көп кирешелүү жарандардын кирешесинен ошого жараша салык өндүрүү;
С) Студенттерге стипендия берүү;
Д) Жогорудагылардын бардыгы.





- 15. Эгерде 1000000 сум акча 24 пайыз жылдык пайыз ставкасы менен берилсе бир жылдан кийин канча болот?**
 А) 120000 сум; В) 1120000 сум; С) 12400000 сум; Д) 880000 сум.
- 16. Жеке адамдардын жалпы жылдык кирешеси... жактардан өндүрүлөт.**
 А) Юридикалык жактар тарабынан жеке адамдарга төлөнүүчү төлөө;
 В) Киреше салыгы объекти;
 С) Салыкартыкчылыгынаээкиреше;
 Д) Иш акы;
- 17. Мал-мүлк салыгы ...**
 А) жеке жана юридикалык жактардан өндүрүлөт;
 В) бир гана жеке адамдардан өндүрүлөт;
 С) бир гана юридикалык жактардан өндүрүлөт;
 Д) Туура жообу жок.
- 18. Мүлк укугу, ээлик кылуу укугу, пайдалануу укугу же ижара укугу негизинде жер участкаторуна ээ болгон... жер салыгынын төлөөчүлөрү болуп эсептелишет.**
 А) жеке адамдар;
 В) юридикалык жактар;
 С) жеке жана юридикалык жактар;
 Д) мамлекеттик ишкана жана мекемелер.
- 19. Акциз салыгы жана кошулган баа салыгы ...**
 А) жеке адамдардан өндүрүлөт; В) кандайдыр салыктар түрүнө кирет;
 С) кыйыр салыктар түрүнө кирет; Д) жергиликтүү салыктар түрүнө кирет.
- 20. Мамлекет территориясында жыл бою өндүрүлгөн, түгөл көрүнүштөгү товар жана тейлөө кызматтарынан базар бааларындагы жалпы баасы ... деп аталат.**
 А) жалпы улуттук продукту; В) таза ички продукту;
 С) улуттук киреше; Д) жалпы ички продукту.
- 21. Экономикалык көрсөткүчтөрдүн реалдуу баасы — ...**
 А) ал анын азыркы бааларда эсептелген баасы;
 В) ал анын бир нерсеге негизделип алынган жылдагы бааларга карата эсептелген баасы;
 С) ал анын базар бааларындагы баасы;
 Д) ал анын мамлекеттик бааларда эсептелген баасы.
- 22. Мамлекеттеги орточо баалардын ашып баруусу ... деп аталат.**
 А) дефляция; В) акчатаңкыстыгы;
 В) гиперинфляция; Г) инфляция.



S32 Сариков Эргашвой Сотволдиевич.
Экономикалык билимдин негиздери: Жалпы орто
билим берүүчү мектептердин 9-классы үчүн окуу китеби/
Э.С.Сариков, Б.К.Хайдаров. — Т.: 2019 — 160 б.

ISBN 978-9943-5971-6-7

УДК 37.015.6(075)
ББК 65.01ya7
S-32

Ergashvoy Sotvoldiyevich Sariqov,
Bahodir Qayumovich Xaydarov

**IQTISODIY BILIM
ASOSLARI**
9-sinf uchun darslik
Qirg'iz tilida

"Huquq va Jamiyat" nashriyoti, 2019,
Toshkent sh, Jumamasjid ko'chasi 6-uy.

Оригинал-макет "Huquq va Jamiyat" басмасында даярдалды.

Которгон	Н. Дустов
Редактору	А. Юнусалиева
Техникалык редактору	А. Umarova
Башкы дизайнер	"Н&J" жамааты
Беттизген	Д. Искандарбеков

Лицензия АІ №022, 27.10.2018 жыл.

Басууга уруксат берилди 20.08.2019 у. Өлчөмү 70×90^{1/16}. «Таумс» гарнитурасы. Кегли 11. Офсет
уеулунда басылды. Шарттуу табагы 11,7. Басма табагы 10,94.
Нускасы 817. 19-26 сандуу буюртма.
Договор №21/01

"Huquq va Jamiyat" nashriyoti matbaa bo'limida tayyorlandi.
Toshkent, Yunusobod 6, Jumamasjid ko'chasi.
Guvohnoma №10-2750. 13.06.2017 vil

Ижарага берилген окуу китебинин абалын көрсөткөн жадыбал

№	Окуучунун аты, жөнү	Окуу жалы	Китептин алынгандагы абалы	Класс жетекчисинин колу	Китептин тапшырылгандыгы абалы	Класс жетекчисинин колу
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Окуу китебин ижарага бергенде жана окуу жылынын аягында кайтарып алганда жогорудагы жадыбал класс жетекчиси тарабынан баалоонун төмөнкү критерийлеринин негизинде толтурулат:

Жаңы	Окуу китебин пайдаланууга алгачкы жолу берилгендеги абалы
Жакшы	Мубакасы бүтүн, китептин негизги бөлүгүнөн ажырабаган. Бардык барактары бар, жыртылбаган, көчпөгөн, беттеринде жазуу-чийүүлөрү жок.
Канааттандырарлык	Мубакасы эзилген, бир аз чийилип, беттери тытылган, китептин негизги бөлүгүнөн ажырган түрү бар, пайдалануучу тарабынан канааттандырарлуу ремонттолгон. Көчкөн барактары кайра ремонттолгон, айрым беттери чийилген
Канааттандырарсыз	Мубакасы чийилген, жыртылган, негизги бөлүгүнөн ажыраган же таптакыр жок, канааттандырарсыз ремонттолгон. Беттери жыртылган, барактары жетишпейт, чийип, боёп ташталган, окуу китебин калыбына келтирүүгө болбойт.