

# **1-мавзу. Кириш. Фаннинг мазмуни ва бозорлар**

- 1.Микро ва макроиқтисодиёт: бир-биридан нимаси билан фарқланади?**
- 2.Иқтисодий агентлар, чекланган ресурсларни тақсимлашнинг бозор механизми. Бозор ва унинг вазифаси.**
- 3.Иқтисодиёт олдида турган фундаментал саволлар: НИМА?, ҚАНДАЙ?, КИМ УЧУН?**
- 4.Позитив ва норматив таҳлил.**
- 5.Ишлаб чиқариш имкониятлари.**

**Фанни ўзлаштириш ва  
мустақил ўқиб-ўрганиш учун  
асосий адабиётлар рўйхати**

Microeconomics 21st Edition, Campbell McConnell, Stanley Brue, Sean Flynn McGraw-hill Series: Economics. 2017. 672 Pages.

Microeconomics: Theory and Applications, 13th Edition, Edgar K. Browning, Mark A. Zupan. 2020, 592 Pages.

Daron Acemoglu, David Laibson, John A. List. Microeconomics, Global Edition. Pearson Education Limited, 2nd edition. 2019.

Самуэльсон П.Э, Нордхаус В.Д. Экономика, 18-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. – 1360 с.

Пиндайк Р., Д. Рубинфельд. Микроэкономика. 5-е международное изд. – СПб.: Питер, 2003. – 350 с.

Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik-T.: Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg'armasi nashriyoti, 2009.-208 b.

# Иқтисодиётнинг икки йирик соҳага бўлиниши

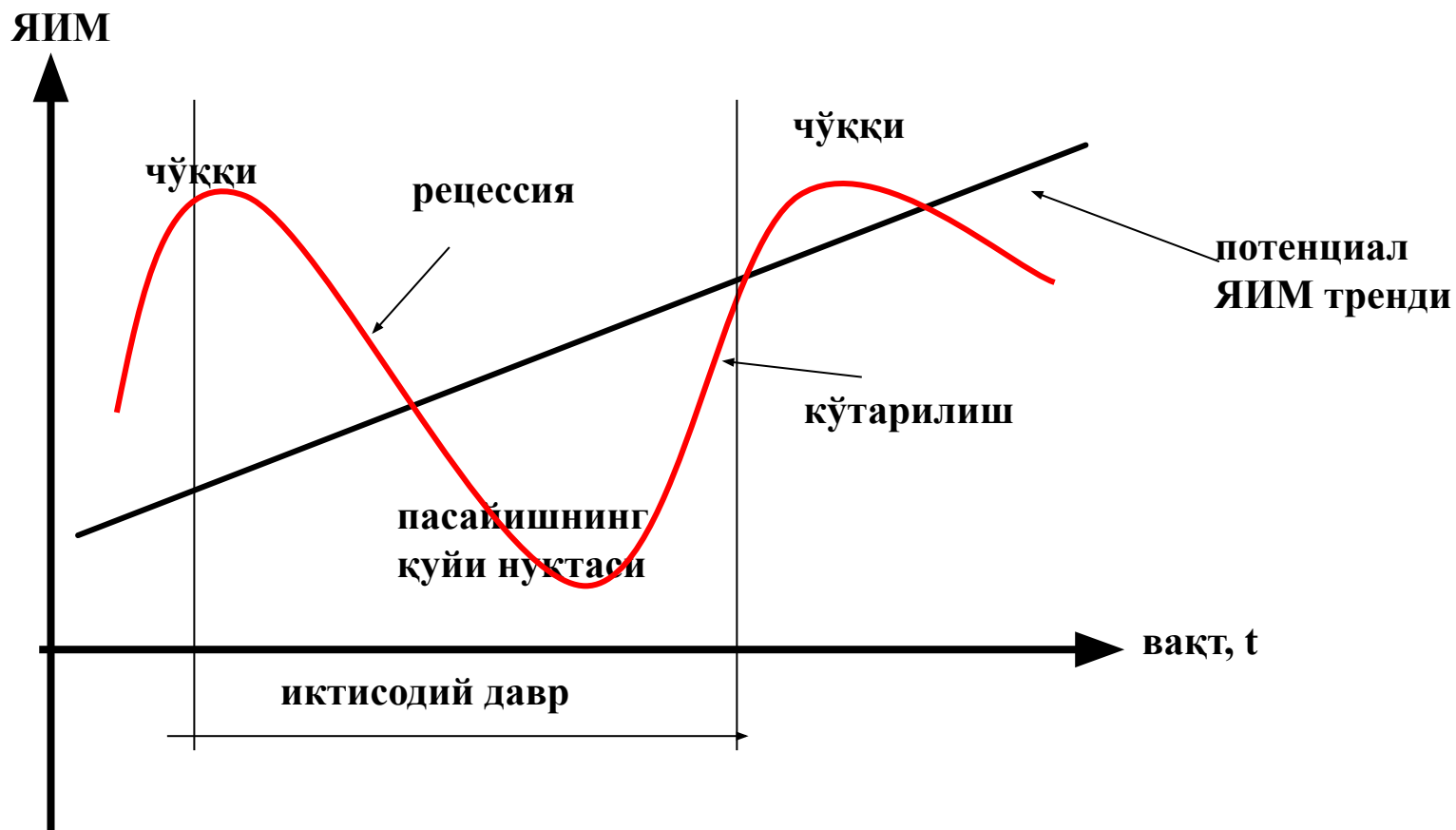
1

**МИКРОИҚТИСОДИЁТ** (иқтисодиётнинг бир бўлаги бўлиб, аниқ товарнинг нархи, фирмага ёлланган ишчи кучи, фирманинг ёки уй хўжалигининг даромади, харажати, фойдаси ва ҳ.к.)

2

**МАКРОИҚТИСОДИЁТ** (агрегат кўрсаткичлар: ялпи ишлаб чиқариш, бандлик даражаси, ялпи даромад, ялпи харажат ва нархлар даражаси)

Иқтисодий даврлар тўртта босқични ўз ичига олади: «чўққи», пасайиш (рецессия), пасайишнинг қуйи нуктасидаги турғунлик, кўтарилиш босқичи.



Билмасликдан кўркма, сохта билимдан кўрк.  
Дунёдаги ҳамма ёмонлик шундан.  
*Л.Н. Толстой*

# Иқтисодий ўсишнинг мазмуни

- ◆ Мамлакатда ялпи реал ишлаб чиқаришнинг ўсиши;
- ◆ Жон бошига тўғри келадиган реал даромаднинг ўсиши;
- ◆ Иқтисодиётда битта банд кишига (битта банд аҳолига) тўғри келадиган даромаднинг ўсиши



С. Кузнец  
30.04.1901  
09.07.1985

С.Кузнец 1971 йилда Нобель мукофотига сазовор бўлган. Иқтисодий ўсишнинг сабаб ва омилларини ёритиб берган.

**Барча ривожланган мамлакатларга хос бўлган иқтисодий ўсишнинг олти тавсифини келтирган:**

1. Жон бошига тўғри келадиган даромад ва аҳолининг юқори суръатлар билан ўсиши;
2. Ишлаб чиқариш омилларининг юқори суръатлар билан ўсиши, айниқса меҳнат омилларининг;
3. Иқтисодиётнинг юқори суръатлар билан таркибий трансформацияси;
4. Жамиятнинг юқори суръатлар билан ижтимоий ва психологик трансформацияси;
5. Ривожланган давлатларнинг хориждан ташқи бозор ва арзон хом ашё ресурсларини топа олиш имконияти;
6. Иқтисодий ўсиш суръатларининг бундай натижалари билан дунё аҳолисининг учдан бир қисмининг (1/3) қамраб олиниши.

Миллий  
маҳсулотнинг  
ўсиши

+

Техника  
тараққиёти

+

Институционал ва  
ғоявий ўзгаришлар

Иқтисодий ўсиш

# Иқтисодий муносабатларда иштирок этувчи асосий субъектлар/агентлар

- 1. Уй хўжаликлари/истеъмолчилар**
- 2. Номолиявий ташкилотлар**
- 3. Молиявий ташкилотлар**
- 4. Давлат/ҳукумат**
- 5. Ташқи дунё**

# Реал сектор билан бошқа секторларнинг ўзаро алоқаси



# Микроиқтисодиёт ва бозор



**Бозор** – бу сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги маҳсулот сотиш ва сотиб олиш бўйича эркин муносабатлар тизимидир.

**Бозор** – бу биринчидан, сотувчилар ва харидорларни учраштириб турадиган жой; улар ўртасида келишилган нарх бўйича товар алмашуви содир бўлади.

\*\*\*

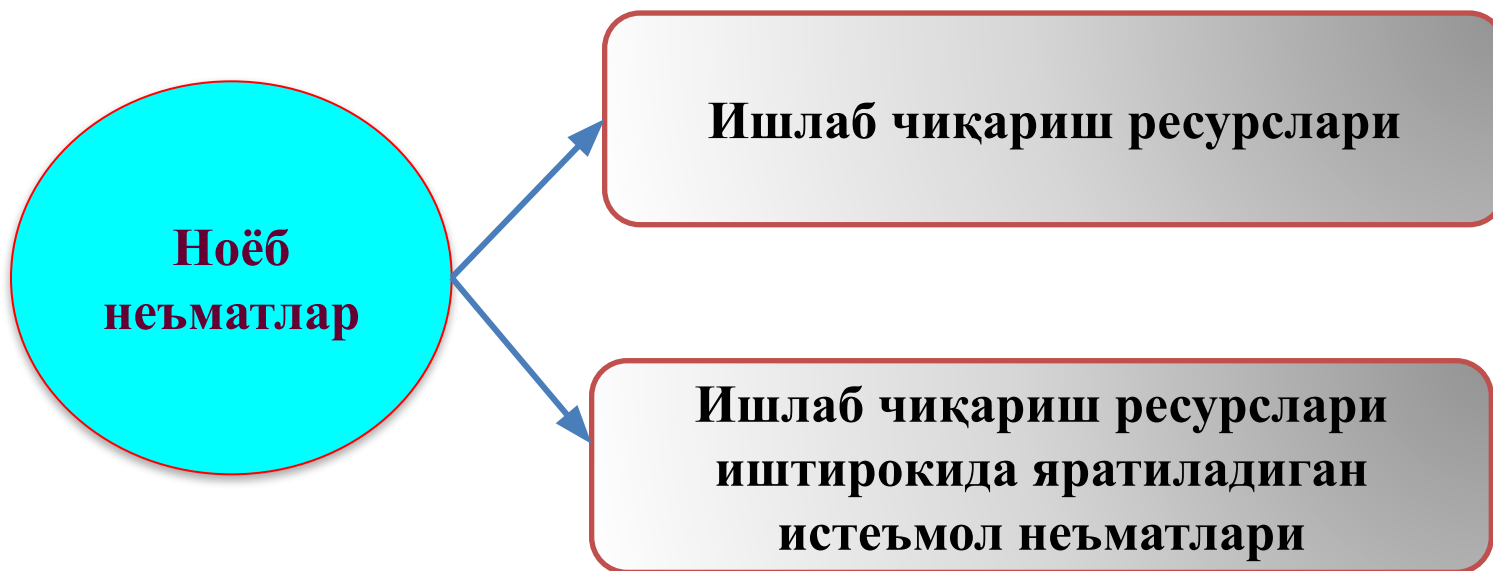


Бозорда сотишни амалга ошириш учун маълум харажатлар қилинади ва бу харажатлар бозор тўғрисида ахборот олиш, шартномалар тузиш, учрашувлар ўтказиш, сотиб олинadиган товар ёки хизматнинг миқдорий ва сифат характеристикаларини аниқлаш ва бошқа турдаги харажатлар билан боғлиқ.



# Ноёб неъматларни тақсимлашнинг бозор механизми

**Неъматлар ноёблиги деганда** - иқтисодий субъектлардаги мавжуд неъматлар захирасининг шу неъматларга эҳтиёж сезган харидорларнинг талабларини **етарли даражада қондира олмаслиги тушунилади.**



Агар неъмат ноёб бўладиган бўлса, у ҳолда чекланган неъматларни қандай қилиб иқтисодий субъектлар ўртасида рационал тақсимлашни амалга ошириш муаммоси - бу марказий иқтисодий муаммо ҳисобланади.

**Бу муаммони ечиш учун ҳар қандай жамият қуйидаги иқтисодий саволларга жавоб бериши керак:**

**1**

**Нима ишлаб чиқариш керак?**

**2**

**Қандай қилиб ишлаб чиқариш керак?**

**3**

**Ишлаб чиқарилган неъматларни ким олади?**

**4**

**Жорий ва келажак эҳтиёжи учун ресурсларнинг қанчасини сарфлаш лозим ва қанчасини сақлаш лозим?**

Эй, мақтанчоқ ва ўзбилармон одамзод!

Лоақал оёғинг остида топталувчи оддий чувалчангни яратиб кўр-чи! *Лабройер*

# Альтернатив харажатлар

**Альтернатив харажатлар** – ресурслардан энг самарали фойдаланишдан воз кечиш натижасида йўқотилган имкониятлар билан боғлиқ харажатлар.

\*\*\*\*

**Альтернатив харажатлар** – иқтисодий танлов натижасида энг яхши альтернатив вариантдан олинадиган фойдадан воз кечишни акс эттирувчи харажатлардир.

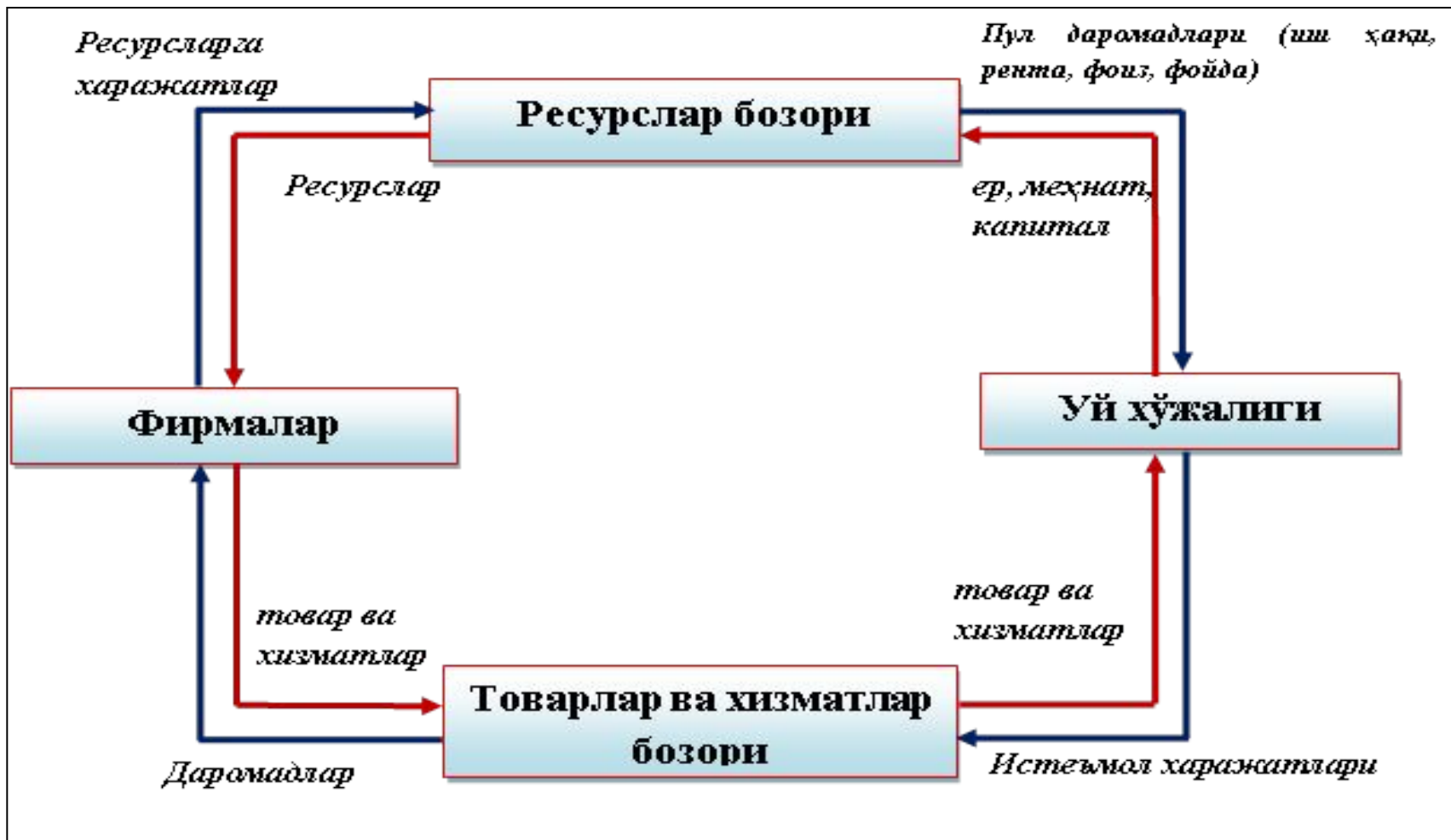
Альтернатив харажатлар ёрдамида ноёб ресурслардан фойдаланиш йўналишлари бўйича энг яхши (оптимал) таксимлаш масаласи - муайян вариант таксимланишдан олинадиган фойда ва харажатларни бошқа вариантлар бўйича олинадиган фойда ва харажатлар билан солиштириш орқали ечилади.



Энг узок умрнинг энг қисқа умрдан сира фарқи йўқ. Ҳеч ким ўтмишдан ҳам, келажакдан ҳам ажрала олмайди.

*Марк Аврелий*

# Товарлар айланмаси модели



Позитив иқтисодиёт далилларнинг  
констатацияси билан шуғулланади.

“Нима мавжуд”

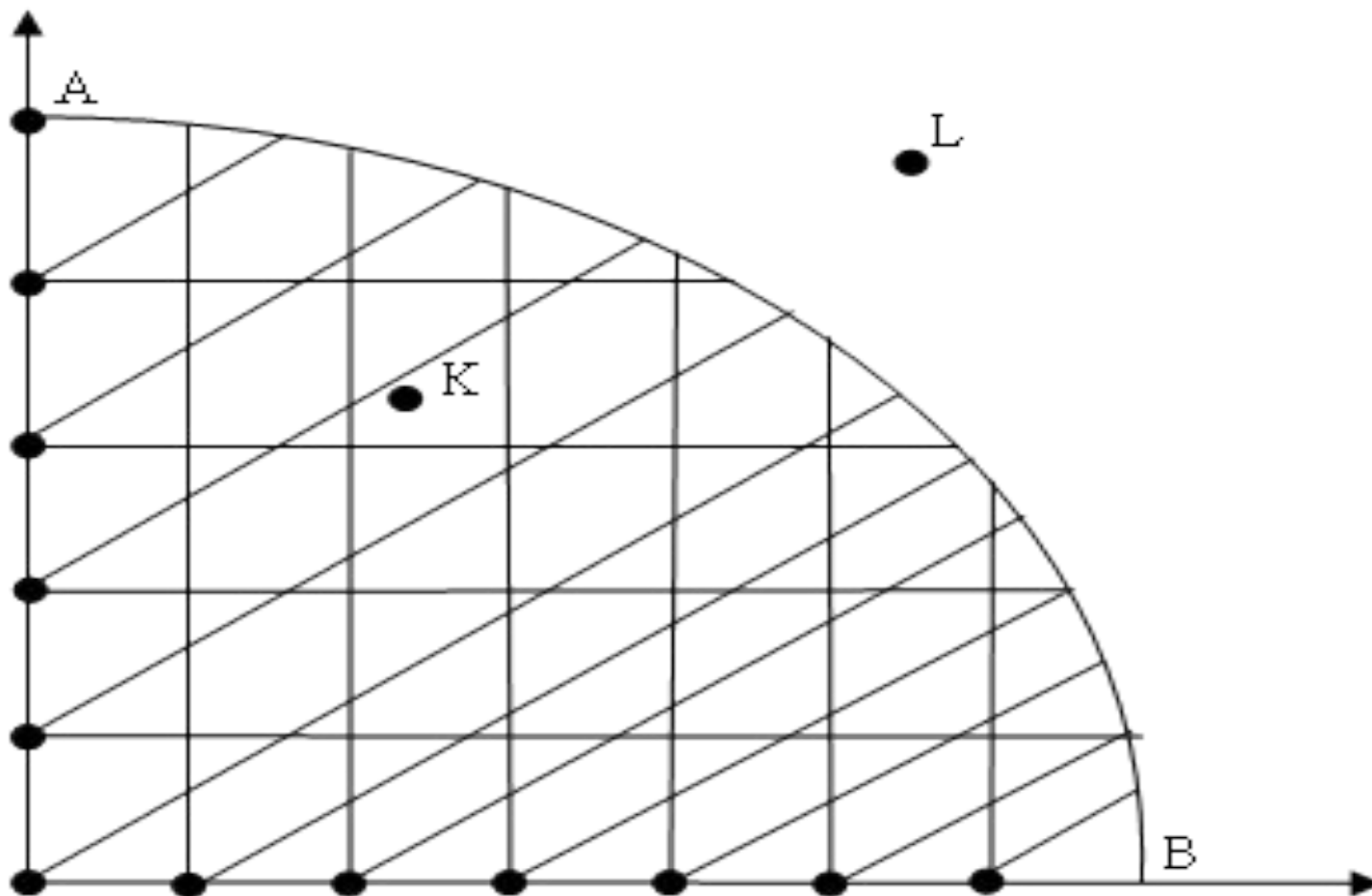
\*\*\*\*\*

---

Норматив иқтисодиёт солиштириш орқали  
баҳо бериш, мулоҳаза қилиш имконини  
яратади.

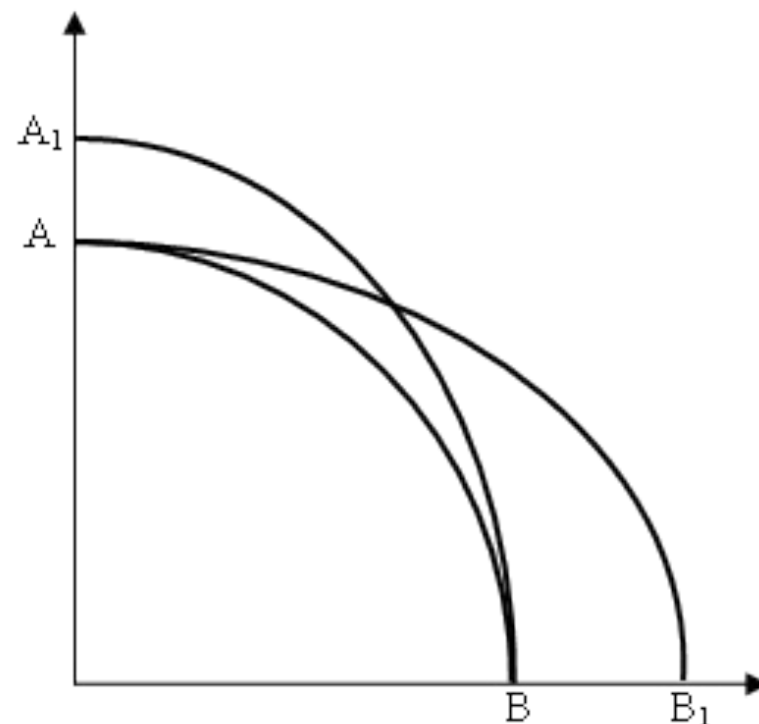
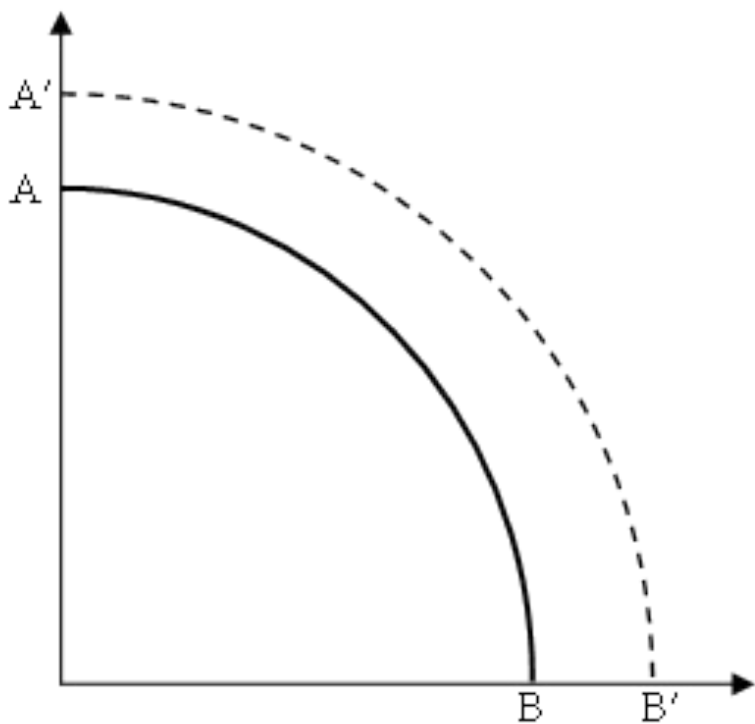
“Нима ёки қандай бўлиши керак”

## Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи



Ўз бурчини бажаришдан мамнун одамгина эркин яшайди. *Цецерон*

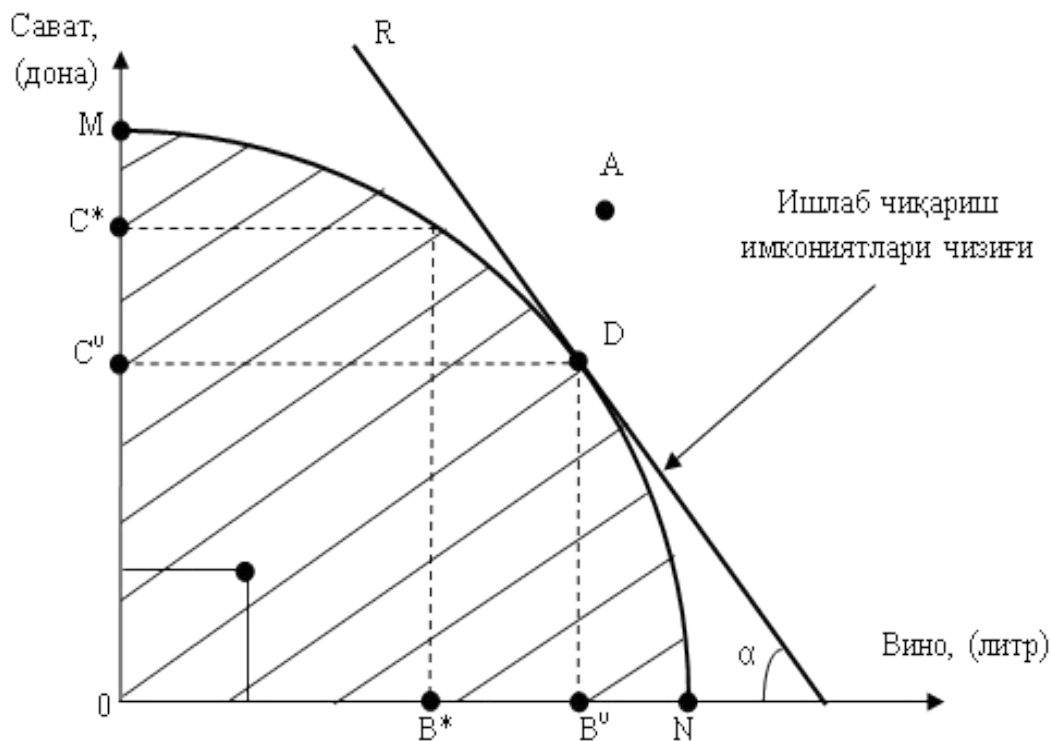
## Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғининг ўзгариши



Муваффақият нарвонига чиқишдан олдин у тўғри бинога тиралганига ишонч ҳосил қилинг. *Стивент Кови*



# Оиланинг ишлаб чиқариш имкониятлари комбинацияси



$$ЧТК = -\frac{\Delta C}{\Delta B} = -2$$

## Чекли трансформация коэффициенти

Оила бир товардан қўшимча бир бирлик ишлаб чиқариш учун иккинчи товардан қанча хажмда ишлаб чиқаришдан воз кечиш кераклигини билдиради.

Демак, оила 10 литр вино ишлаб чиқаришга сарфлайдиган бир иш кунини сават тўкишга сарфласа, у 20 дона ортиқча сават ишлаб чиқариган бўлади.

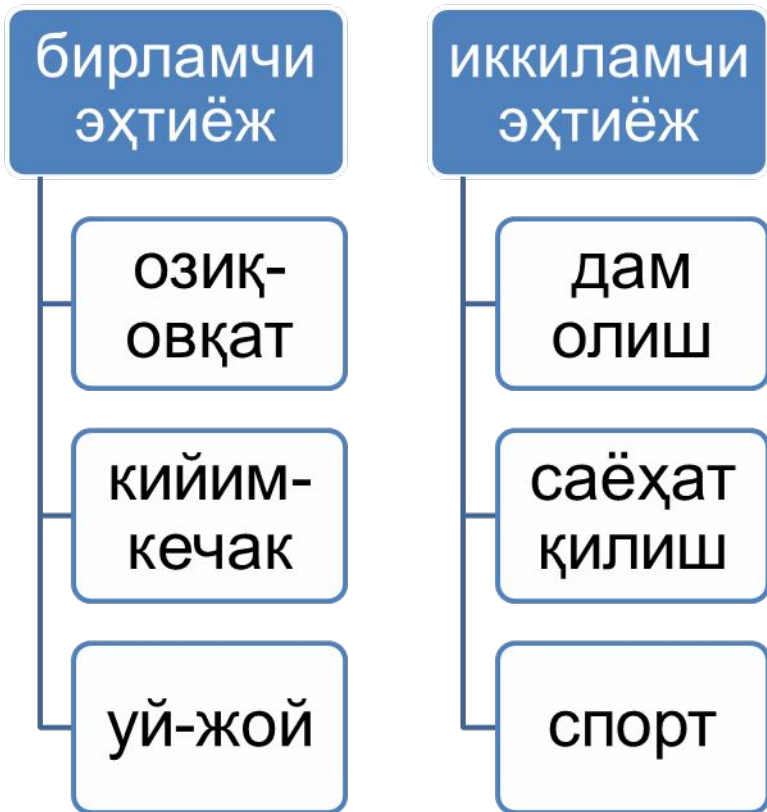
Ҳамма хотирасидан нолийди-ю, лекин ҳеч ким ақлидан нолимайди. *Франсуа де Ларошфуко*



Даҳолик – ўргатиб ҳам, ўрганиб ҳам бўлмайдиган истеъдод маҳсули. *Иммануил Кант*

**Иқтисодий эҳтиёж** - шахсни, корхонани ёки жамиятни фаолият кўрсатишини ва ривожланишини таъминлаб туриш учун зарур бўлган моддий ресурслар. Иқтисодий эҳтиёжни иқтисодий фаолиятга ундайдиган ички куч сифатида қараш мумкин.

Иқтисодий эҳтиёжни икки турга бўлиш мумкин:



Умуман олганда, эҳтиёж реал ва нореал бўлиши

мумкин.

**Реал эҳтиёж** деганда, ушбу эҳтиёжни қондириш учун шахснинг даромади етарли бўлиши тақозо қилинади.

**Нореал эҳтиёж** бўлганда, эҳтиёжни қондириш учун даромад етарли бўлмайди.

**Иқтисодий неъмат** - бу эҳтиёжни қондириш воситаси.

Неъматлар **чекланган** ва **чекланмаган** бўлиши

мумкин:

- **Чекланган неъматларга** товарлар, хизматлар ва ресурслар киради (автомобил, кийим-кечак, нон, пахта толаси ва бошқалар).
- **Чекланган неъматлар** иқтисодий неъматларни ташкил ҳилади.

Чекланмаган неъматларга мисол тариқасида ҳаво ва сув

кириши мумкин

**Бир-бирини ўрнини босувчи неъматлар** - бу бир хил эҳтиёжни қондирувчи неъматлардир. Масалан, шахснинг гўшт маҳсулотига бўлган эҳтиёжини мол гўшти, қўй гўшти ёки парранда гўшти билан қондириш мумкин. Одатда, бир-бирини босувчи товарлардан бири нархининг ошиши, бошқасига бўлган талабни ошишига олиб келади.

**Ўзаро бир – бирини тўлдирувчи неъматлар** – бу шахсни ёки ишлаб чиқариш эҳтиёжини комплексларда қондирадиган неъматлар. Тўлдирувчи неъматлардан бирига талаб ошса, қолганларига ҳам талаб ошади.

**Иқтисодий ресурслар (ишлаб чиқариш омиллари)** – бу иқтисодий неъматларни ишлаб чиқаришда қатнашадиган элементлар (ер, меҳнат, капитал, тадбиркорлик қобилияти ва ахборотлар).

**Тадбиркорлик қобилияти** деганда, ўзига хос бўлган шундай инсон ресурси тушуниладики, у ўзидан бошқа ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдалана олиш қобилиятини мужассамлаштиради.

Ишлаб чиқариш имкониятлари	Дон, млн. тонна	Трактор, дон
1	5,0	0
2	4,7	1
3	4,3	2
4	3,8	3
5	3,0	4
6	2,0	5
7	0,9	6
8	0,0	7

**Ишлаб чиқариш имконияти** – берилган технологик ривожланишда барча мавжуд ресурслардан тўлиқ ва самарали фойдаланган ҳолда жамиятнинг иқтисодий неъматлар ишлаб чиқариш қобилиятидир.

## **Таянч иборалар**

Бозор субъектлари, иқтисодий модель, иқтисодий неъматлар, ноёб неъматлар, ишлаб чиқариш имкониятлари, альтернатив харажатлар, иқтисодий эҳтиёж, трансакцион харажатлар, тадбиркорлик қобилияти, чекли трансформация нормаси.

## **Такрорлаш учун саволлар**

1. Микроиқтисодиёт фани нимани ўрганади?
2. Иқтисодиётнинг марказий муаммоси.
3. Ноёб ресурсларни тақсимлашнинг асосий тамойиллари.
4. Ишлаб чиқариш имкониятлари қизиқиши нимани ифодалайди?
5. Чекли трансформация нормаси нимани ифодалайди?

## References

1. Microeconomics. Sh.I.Mustafakulov. Textbook. -T .: «Innovative publishing house», 2021 - 330 p.
2. Microeconomics 21st Edition, Campbell McConnell, Stanley Brue, Sean Flynn Mcgraw-hill Series: Economics. 2017. 672 Pages.



## Уйга вазифа

Иккита орол бўлиб, уларнинг бири робинзонлар ороли, иккинчиси хиндулар ороли. Иккита орол ҳам гўшт ва буғдой ишлаб чиқариш билан шуғулланади. Робинзонлар оролида бир ишчи бир йилда **1 тонна гўшт ёки 20 центнер** буғдой ишлаб чиқаради.

Хиндулар оролида эса бир ишчи **2 тонна гўшт ёки 10 центнер** буғдой ишлаб чиқаради. Робинзонлар оролида **400 киши**, хиндулар оролида **100 киши** маҳсулот ишлаб чиқариш билан шуғулланади.

**Берилган шартдан фойдаланиб, қуйидаги топшириқлар бажарилсин:**

1. Оролларнинг ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи чизилсин.
2. Гўштнинг ва буғдойнинг альтернатив харажатлари ҳисоблансин.
3. Икки орол ҳамкорликда ишлашга қарор қилишди. У ҳолда, меҳнат тақсимоти натижасида уларнинг биргаликдаги ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи қандай кўринишда бўлади; қайси орол қанча гўшт ва буғдой ишлаб чиқаради?

**Эътиборларинги**

**3**

**учун раҳмат!**