
**АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР
УЧУН ТОПШИРИҚЛАР, КЕЙС
СТАДИ, ВАЗИЯТЛИ МАСАЛАЛАР**

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

ГУЛИСТОН ДАВЛАТ УНИВЕРСИТЕТИ

«Ижтимоий-иқтисодий» факультет

«Иқтисодиёт» кафедраси

«Инфратузилма иқтисодиёти» фанидан

МАСАЛАЛАР ТЎПЛАМИ

Кафедра мудири:

О.Сатторкулов

Тузувчи:

Г.Маҳмудова

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР УЧУН ТОПШИРИҚЛАР, КЕЙС СТАДИ, ВАЗИЯТЛИ МАСАЛАЛАР

1-мавзу. “Инфратузилма иқтисодиёти” фанининг предмети, усуллари ва асосий вазифалари Топшириқлар

1-Масала.

1-масала. Қуйидаги жадвалда барча электрстанциялар ва ГЭСлар томонидан электр қуввати ишлаб чиқаришнинг умумий кўрсаткичи ва электрстанциялар қуввати берилган.

	Электрстанциялар қуввати млн. кВт		Электр қуввати ишлаб чиқариш, млн. кВт	
	Жами	Шу жумладан ГЭС	Жами	Шу жумладан ГЭС
1980	11,2	1,6	4х<6	5,2
1985	66,7	14,8	292	50,9
1990	166	31,4	741	124
1995	267	52,3	1294	184
2000	315	117	1544	215
2004	322	62,1	1600	216

Қуйидагиларни аниқлаш талаб қилинади:

1. Гидроэлектрстанцияларнинг қуввати ва турли йилларда электр энергиясини ишлаб чиқариши бўйича солиштирама оғирлигини аниқланг.
2. Олинган кўрсаткичларни таққослаб, зарур хулосалар чиқаринг.
3. Қайси йилни Гидроэнергетика учун энг муваффақиятли деб ҳисоблаймиз? Нимага?

2-масала. Ҳисобот йилида корхонанинг айланма маблағлари 1282,9 млн. сўмни ташкил этди.

Шу жумладан (млн. сўм):

- хом ашё, материаллар ва сотиб олинган яримфабрикатлар – 33,1;
- ёрдамчи материаллар – 205,3;
- ёқилғи – 3,7;
- эҳтиёт қисмлар – 45,9;
- қиммати паст ва тез эскирадиган буюмлар – 177,1;
- идишлар – 2,6;
- тугалланмаган ишлаб чиқариш – 24,1;
- келгуси давр харажатлари – 270,2;

- тайёр маҳсулот – 181,5;
- ҳаридорга жўнатилган товарлар – 167,2;
- ҳисоб-китоблардаги маблағлар – 31,4;
- пул маблағлари – 21,0;
- қолганлари – 121,8.

Қуйидагиларни аниқлаш талаб қилинади:

1. Корхона айланма маблағларининг структураси.
2. Нормалаштириладиган ва нормалаштирилмайдиган айланма маблағларнинг ҳажми ва солиштирма оғирлиги қанча?
3. Ишлаб чиқариш ва муомалада бўлган айланма маблағларнинг катталигини аниқланг.
4. Бажарилган ҳисоб-китоблар жадвалини тузинг.

3-масала. Ҳисобот йилида корхона 10780 минг сўм миқдори маҳсулот ишлаб чиқариб, сотишни кўзда тутган эди. Амалда эса бу кўрсаткич 15760 минг сўмни ташкил этди. Корхона айланма маблағларининг ўртача йиллик қолдиғи қуйидаги жадвалда келтирилган:

Айланма маблағлар	Ўртача йиллик сумма (қолдиқлар), минг сўм	
	<i>Башорат қилинган</i>	<i>Амалдаги</i>
Хом ашё ва асосий материаллар	1600	1700
Ёрдамчи материаллар	110	130
Ёқилғи	500	500
Яқунланмаган ишлаб чиқариш	1900	2100
Тайёр маҳсулот	850	900
Келажак даврлар учун харажатлар	100	-

Қуйидагиларни аниқлаш талаб қилинади:

Корхона аввалдан мўлжалланганга нисбатан қанча миқдорда (ҳажмда) айланма маблағларни бўшатган (озод этган).

**2-мавзу. Инфратузилманинг моҳияти, таркиби ва туркумлаштириш
Топшириқлар**

1-масала

Корхонанинг хужалик фаолиятини таҳлил қилиш

Ўйиннинг мақсади:

Бозор муносабатлари шароитида корхоналар (ташкилотлар)нинг услуб ва тамойилларини чуқур ушлаштириш. Бозор шароитида корхона (ташкилот)нинг хужалик фаолиятини ташкил қилиш, корхонанинг фаолият курсатишини урганишда амалий маҳорат уйғотиш. Хужалик юритишнинг иктисодий услубларини жорий этиш, корхона фаолиятини қайта такомиллаштириш ҳисобига корхона фойдасини (даромадини) қупайтириш учун корхона фаолиятини чуқур таҳлил қилиш асосида қушимча

имкониятларни кидириб топиш. Корхона фойдасини (даромадини) таксимлаш буйича зарур хисоб-китобларни ишлаб чиқиш ҳамда меҳнатни ташкил қилиш ва рағбатлантиришни, маркетинг ва ишлаб чиқаришни ташкил қилишни такомиллаштириш буйича таклифларни ишлаб чиқиш.

Дастлабки маълумотлар:

1-вариант: Корхона рентабелли (даромадли) корхона. Аммо бозор муносабатлари иқтисодий ишлаб чиқариш фаолиятини яхшилашнинг янги йулларини талаб қилмоқда.

Фойдани норматив (белгиланган миқдор буйича) таксимланишини хисоблаш учун дастлабки маълумотлар:

Фойда миқдори (йигиндиси)	- 500000 минг сум.
Ишлаб чиқариш фонди учун тулов нормативи	- 8%
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг уртача йиллик қиймати	- 1250000 минг сум
Ишчилар сони	- 250
Корхона кредитдан фойдаланган	- йилига 5% дан 200000 сум.
Бюджетга ажратмалар нормативи –	- ҳисобланган фойданинг - 15%
Ҳисобланган фойдадан вазирликка ажратмалар нормативи	-10%
Корхона тулаган	- 10000 минг сум
Жарима тарикасида бошқа корхоналардан олган	- 50000 минг сум
Корхона молиявий резервини ташкил этади	- 10000 минг сум
Қолган фойдадан рағбатлантириш фондини ташкил қилиш нормативи: ишлаб чиқариш таракқиёти	
Фонд	- 50%
Истеъмол	- 30%
Резерв фонди	- 20%

Ҳисобларни жадвалда ифодаланг, унда: умумий фойда миқдорини (суммасини), ҳисобланган фойда, корхона ихтиёрида қоладиган соф фойда, рағбатлантириш фондларига юбориладиган фойдани курсатинг.

Корхона резервларини излаш ва таҳлил қилиш учун дастлабки маълумотлар:

- маҳсулотнинг сифат белгиси билан ишлаб чиқариш умумий ҳажмининг 60% и;
- 2010 йилга давлат буюртмаси ишлаб чиқариш имкониятининг 90% и;
- вазирликнинг ички уюшмаси буйича буюртма – 10%;
- корхона истеъмолчи талабини тула қондирувчи, лекин ҳали жаҳон намуналаридан узок бўлган маҳсулот ишлаб чиқаради;

- 2010 йил режасига махсулот ишлаб чиқариш учун хали асбоб-ускунаси йук булган, хатто янги цехлар қуриш зарур булган махсулот ишлаб чиқаришнинг киритилиши мулжалланмоқда;

- корхона битимлар буйича махсулот ишлаб чиқариш режасини бажарди – 98,5% га;

- жамоа ижтимоий соҳанинг турли объектларига мухтож;

- асбоб-ускуналар билинадиган даражада эскирган;

- бошқарув аппарати ходимларининг сони – ишчилар умумий сонининг 25 % и.

Меҳнатни ташкил қилиш ва рағбатлантириш тизимини қайта қуриш, ишлаб чиқариш технологиялари ва ишлаб чиқаришни ташкил қилишни такомиллаштириш, хужалик юритишнинг иқтисодий услубларини қучайтириш, юқори турувчи бошқарув ташкилотлари билан узаро муносабатни яхшилаш ҳисобига даромадни қупайтириш учун корхона резервларидан фойдаланиш, ишда камчиликларни йукотиш имкониятларига эгами?

2-вариант: Корхона кам рентабелли (даромадли) корхона. Корхонанинг молиявий ҳолатини соғломлаштириш, яъни тиклаш буйича радикал (туб) йуналишни топиш зарур.

Фойданинг норматив тақсимланишини ҳисоблаш учун дастлабки маълумотлар:

Фойда миқдори (йигиндиси) – 120000 минг сум.

Фондлар учун тулов - 40000 минг сум.

Меҳнат ресурслари учун тулов - 20000 минг сум.

Кредит учун туловлар - 10000 минг сум.

Реализация қилинмаган харажат ва даромадлар қолдиги – 7500 минг сум.

Нормативлар буйича қолган устамалар 1 – вариантдаги суммалар билан бир хил. Ҳисоб-китобларни 1-вариантдаги қабил шаклда бажаринг.

Корхона резервларини излаб топиш ва таҳлил қилиш учун дастлабки маълумотлар:

- махсулотнинг сифат белгиси билан умумий ишлаб чиқаришнинг 15% и;

- 2010 йил давлат буюртмаси корхона қувватининг 70% и;

- корхона асосан қатта талабга эга булмаган, асосан эскирган махсулот ишлаб чиқаради;

- моддий бойликларнинг юқори нормативли захираси – 40 млн. Сум;

- охириги йилларда мол етқазиб берувчилар уз мажбуриятларини бажармаганлар;

- битимлар буйича режа 2008 йилда бажарилган – 98% га;

- 1-даражага тегишли махсулотнинг 50% и иккинчи йилда ишлаб чиқарилмоқда, 25% и эса учинчи йилда ишлаб чиқарилмоқда;

- утган йил учу ниш вақтидан ташқари қушимча ишлар 2500 соатни ташкил этган;

- утган йилнинг охирида бюджет билан хисоблашганидан сунг, жамоа уз вақтида ссудани кайтариб бера олмайди;

- корхонанинг ижтимоий объектлар билан, яъни тура ржой, болалар богчаси, профилактика ва бошқалар билан таъминланганлик даражаси коникарсиз.

Корхона ишини яхшилаш учун:

-ишлаб чиқаришни ташкил қилишни такомиллаштириш соҳасида;

-меҳнатни ташкил қилиш ва рағбатлантириш соҳасида;

-хужалик юритишнинг муҳитда яна қандай қушимча резервларни излаб топиш ва амалий фойдаланиш мумкин?

Вазиятли -Масала

Пойафзал корхонасининг бир ойлик ишлаб чиқариш ҳажми 1000 жуфт булганда доимий харажатлар 200 минг сумга тугри келади. Агар меҳнат ягона узгарувчан омил булса, унинг бир соатлик харажати 1250 сумни ташкил қилса, у ҳолда бир соатда 5 жуфт ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун уртача ишлаб чиқариш харажатлари ва уртача узгарувчан ишлаб чиқариш харажатлари қандай миқдорларни ташкил этишади?

а) 200 ва 250; б) 450 ва 250; в) 200 ва 450; г) 250 ва 200.

Вазиятли -Масала

Фаолияти такомиллаштирилган ва рақобатга чидамли фирма бир йилда 20 минг дона телефон аппаратларини ишлаб чиқаради. Агар уртача узгарувчан харажатлар 1750 сум ва уртача ишлаб чиқариш харажатлари 2150 сумга тугри келса ҳамда битта телефон аппаратининг бозор баҳоси 2500 сум булса, у ҳолда фирма қанча фойда олиши мумкин?

а) 15 млн. сум; б) 9 млн. сум; в) 7 млн. сум; г) 4. 3 млн.сум

3-мавзу. Инфратузилмалар ривожланиши ва макроиқтисодий ўсишнинг ўзаро алоқадорлиги

Кейс стади № 1.

Вазифа:

Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диққат билан ўқинг.

Бир куни оқшом пайтда.

Бугун жума, ойнанинг ўрталари, оқшом пайт. Рустам иш кунидан кейин уйга келиб, кейинчалик нима қилиши тугрисида уйлади. Унинг чўнтагида бир қанча нақд пул бор. Рустам совутгични очиб кўрди, лекин бундан коникмади. Озиқ-овқат маҳсулотлари кам ва улар уни тўйдира олмас эди, айниқса бугун у тушликсиз ишлаган эди. Озиқ-овқат маҳсулотлари учун дўконга ёки кафега овқатланишга бориш керак. Кафе унинг уйдан бир ярим соатлик йўлда жойлашган ва кечки овқатга Рустамнинг ҳамма пуллари кетиши мумкин эди. У бир оз ғамгин бўлиб ўзи келтирган қоғоз тўдасига қаради. Уларни у қисқа ёзма баён тузиш ва ўзи ишлаётган бўлим ишининг натижалари маълумотларини таҳлил қилиш учун келтирган эди. Бошлиқ унга шундай шарт қўйган эдики, агар-да у бу ишни тезда бажарса, унга қўшимча тарзда ишдан озод бўлиш тўхфа қилинади. Рустамни бу таклиф қизиқтирди, негаки у Собир дўсти билан аниқ даромад келтириши мумкин бўлган

бир тадбирни ўтказмокчи бўлишганди ва бу пуллар Рустамнинг зарарларини ортиғи билан қоплаши мумкин эди.

Телефон жиринглаб қолди. Телефон гўшагини кўтаргандан сўнг Рустам анча ўзига келди, чунки уни кечки овкатга онаси таклиф қилди. Улар беш минутларча сўзлашдилар ва Рустам келишга ҳаракат қилишини, лекин ваъда беролмаслигини айтди. Унинг онаси уйдан эллик беш минутлик йўлда турар эди. Автобусни кутиш керак, лекин у онасининг уйигача ўн беш минутда олиб боради. Барибир харажатлар.

Рустам онасига қайта телефон қилиб, у тушган вазиятни тушунтириб берди ва маслаҳат сўради. Онаси эса, ҳамма вақт бир нарсадан воз кечиш керак бўлади, деб жавоб берди.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Топшириқлар:

Бу ҳикояда қандай муаммонинг ечилиши кўрилаяпти?

1. Фараз қиламиз, келтирилган вақтда Рустамда етарлича пул бор эди. Унда муаммо қандай ўзгаради?
2. Келтирилган ҳолатда тўнқалган харажатлар тушунчасини қандай қўллаш мумкин?

Кейс стади №2.

Вазифа:

Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диққат билан ўқинг.

Чекланган кўрсаткичлар бўйича таҳлил.

Абитуриентларни нодавлат нотижорат таълим марказларда Олий ўқув юртларига киришга тайёрлаш учун курсларга қабул қилишни иктисодий асослаш зарур. Бундай марказлар ўзлари қарашли бўлган коллежлардан ҳам, бошқа манбалардан ҳам молиявий кўмак олишолмайди. Бундай курслар коллеж ва шахс ўртасидаги хусусий шартнома ва марказ курсларга хоҳлаганча битирувчиларни жалб қила олади.

Бюджет ҳисобидан молияланадиган коллежлар учун бу курслардан тушадиган даромадлар- асосий даромад манбаларидан биридир. Ҳар бир марказ учун талабаларни бундай қабул қилиш афзаллиги шундаки, ҳамма харажатлар ва даромадлар чекланган кўрсаткичлар таҳлилига асосланган.

Бундай ўқитишлар ўтказишнинг асосий харажатлари – бу малакали ўқитувчилар ва талабалар ётоқхонасида жойлар. Бу ресурслар ўқув юртларида бор, шунинг учун қўшимча сарфлар кутилмайди. Фақат минимал қийматга эга бўлган ва умумий қиймати бир йилда ҳар бир талаба учун 1000 сўмни ташкил этадиган иситиш, ёритиш, қоғоз ва бошқа майда харажатлар билан боғлиқ бўлган сарфлар кўзда тутилган.

Агар ҳар бир тингловчидан курс учун тўлов 600000 сум олинса, тушунарлики бу марказ учун “олтин кони”. Табиийки, мумкин қадар кўп тингловчи қабул қилиш керак. Шундай бўлиши мумкинки, талабаларнинг маълум сонини қабул қилишда асосий ўқитувчиларга ёрдам берадиган яна бир соатбай ўқитувчини жалб қилишга тўғри келади. Лекин ҳолатни чекланган харажатлар нуқтаи назаридан таҳлил қилсак, унда маълум бўладики, агар чекланган харажатлар бир талабага 599000 сўмни (600000 – 1000) ташкил қилганда, келиб

чиқадики, бир талабага чекланган харажатлар кескин ошса, бундай таклиф ноиқтисодий бўлишдан олдин қопланади.

Ягона муаммо шундаки, узоқ муддатли режада ОЎЮга кириш учун тайёрланадиган абитуриентларнинг ҳар қандай ортиқча сони бу курсга ўқув жойларига бўлган талабни пасайтиради. Лекин ҳозирги вақтда бу узоқ келажак ва марказлар бу имкониятдан тўлиқ фойдаланиши мумкин.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Топшириқлар:

1. Қандай даражада қўшимча талабалар қабул қилиш ноиқтисодий бўлишини аниқланг?
2. Узоқ муддатли даврда бу қулай ҳолатнинг давомийлигини таъминлаш мақсадида курс учун тўловни ошириш ёки камайтириш мақсадга мувофиқлигини айтинг?
3. Чекланган харажатлар (даромадлар) тушунчасига асосланган, ўрта таълим секторини бу йўсинда кўпроқ курсларни таклиф қилишга рағбатлантирадиган аргумент борми ва бу давлат учун яхлит бўладими? Бор бўлган камчилик ва афзалликларни айтиб ўтинг.

4-мавзу. Бозор инфратузилмаси ва унинг таркибий тузилиши

Топшириқлар

1-масала. Фирмада 100 та автомобил йиғиш учун 30 та станокдан ва 400 та ишчидан фойдаланади ёки 25 та станок 500 та ишчидан фойдаланади. Изокванта чизикли кўринишга эга. Фирмада 80 та автомобилни қўлда йиғиш учун қанча ишчи кучи керак бўлади?

2-масала. Тадбиркорнинг 12 млн. сўм пулини ишлаб чиқаришга жалб қилиб, йил охирида 1,2 миллион сўм фойда олди. Агар банк фоиз ставкаси 14 фоиз бўлса, альтернатив харажат қиймати топилсин.

3-масала. Фирманинг қуйидаги маълумотлари берилган:

Ялпи даромади – 10 млн. Сўм,

Ташқи харажат – 4 млн. Сўм,

Нормал фойда – 2,5 млн. Сўм.

Фирманинг бухгалтерия ва иқтисодий фойдаси топилсин.

Ечиш.

Бухгалтерия фойдаси = Ялпи даромад – бухгалтерия харажати = $10 - 4 = 6$ млн.сўм.

Иқтисодий фойда = ялпи даромад – иқтисодий харажат = $10 - (4 + 2,5) = 3,5$ млн.сўм.

4-масала. Фирманинг ялпи даромади 15000 доллар. Умумий ўзгармас харажати 300 доллар. Умумий ўзгарувчан харажати 850 доллар. Фирманинг иқтисодий фойдаси аниқлансин.

5-масала. Фирманинг бухгалтерия фирманинг харажатлари ҳисоботини йўқотиб қўйди. У баъзи бир харажатларни эслаб жадвалга туширди. Қолган харажатлар топилсин.

Q	AFC	VC	AC	MC	TC
0					100
10			20		
20	5				

30				11	390
40		420			
50	2		14		

6-масала. Фирма пайпоқ ишлаб чиқаради. Бунинг учун 1 кунда 5 соат меҳнат ва 6 соат капиталдан фойдаланади. Меҳнатнинг чекли маҳсулоти 30 та пайпоқ, капиталнинг чекли маҳсулоти 48 та пайпоқ. Бир соатлик иш ҳақи 40 сўм, капитал нархи 5 сўм. Ресурслар сарфини яхшилаш орқали маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошганини баҳоланг.

Кейс стади № 1

Вазифа:

Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диққат билан ўқинг.

Ўлчам тушунчасини кичрайтириш.

1990-йилларда корхоналарнинг асосий мақсади унинг ўлчамининг йириклашуви ҳисобланади, деган қарашдан йироқлашиш кузатилди, чунки кўпчилик йирик корхоналарлар қийинчиликларни бошдан кечирашаётган эди. Айни вақтда 1990 йилларда бизнесда амал қилишнинг бошқа услуби намоён бўлди - катта бўлмаган ўлчам, енгиллик ва ўзгарувчанлик. Ўзбекистонлик бир гуруҳ олимларнинг аниқлашларича, охириги ўн йилликда жаҳон бўйича яратилган янги иш жойларининг ҳар 10 тасидан 8 таси кичик фирмалар томонидан таклиф қилинган.

Кичик бизнеснинг ўсиши ва ривожланиши сабабларини тушуниш қийин эмас. Капитал бозорининг эркинлашуви, яъни бизнесга инвестиция учун капитал кўювчилар ўртасида рақобатнинг ўсиши билан микротехнологияларнинг жорий этилиши ошиши, бозорга янгиларнинг кириб келиши тўсиқларини пасайтиришга олиб келди. Жаҳон бўйича «Эгилувчанлик» тушунчаси асосий шиор бўлди ва илгари компаниянинг ҳаракатлантирувчи кучи бўлган «Кўлам самараси»ни сиқиб чиқарди.

Яқинда бу нуқтаи назарни Ўзбекистонлик бир гуруҳ олимлар шубҳа остига олишди. Унинг тасдиқлари тўрт тахмин билан ифодаланди:

Биринчидан, катта бизнесни қоралаш бўрттириб юборилган. Баъзи йирик корхоналарлар қийинчиликни бошдан ўтказишига қарамасдан, гуллаётган йирик корхоналарни ҳам кўплаб мисол келтириш мумкин. Бундай йирик корхоналарга кўлам самараси уларнинг рақобатбардошлиги учун ҳали ҳам муҳим рол ўйнамоқда.

Иккинчидан, йирик корхоналарнинг кўпчилигида қайта куриш ва реструктуризация ўтказилди, бу эса 1990-йилларда иқтисодий тушқунликни бошларидан ўтказишлари натижаси эди. Улардан кўплари катта бўлиш билан бир вақтда «эгилувчан» бўлиш ҳам мумкинлигини тушуна бошлашди.

Учинчидан, кичик бизнеснинг иш ўринларни яратишдаги аҳамияти ҳаддан ташқари бўрттирилган, бундан 1990 йилларнинг охирида олинган маълумотлар гувоҳлик беради. Бундан ташқари, йирик корхоналарга нисбатан кичик корхоналар иш ўринларининг йўқотилиши каттароқ қисмни ташкил этган, ва шу билан бирга нисбатан кам даражада замонавий технология ва илғор малакани ишлатган.

Тўртинчидан, кичик фирмалар кўпчилигининг яшаши кўп ҳолда йирик корхоналаргага боғлиқ. Бу тенденция охириги вақтда йирик корхоналардан кичик

фирмаларга баъзи фаолият турларини олиб бориш ҳуқуқини бериш билан кучаймоқда. Бу эса уларнинг йирик корхоналардан боғлиқлигини янада оширади.

Охирги тенденцияни ҳисобга олиб, тасдиқлаш мумкинки, йирик ва кичик фирмалар ўртасидаги фарқ тобора камайиб бормоқда. Йирик фирмалар кичик фирмаларнинг эгилувчанлиги ўз структураларида кўпроқ автоном бўлинмаларни ташкил этиш йўли билан жорий этишмоқда. Масалан, баъзи бир йирик корхоналар ўз тасарруфларида кўплаб кичик фирмаларни ташкил этмоқда. Кичик фирмалар эса ўз заиф томонларини тўлдириш ва ўз манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида йирикроқ корхоналарлар билан иттифоклар тузишга, узоқ муддатли муносабатлар ўрнатишга ҳаракат қилишади.

Бу янгиликлар натижасида корхоналарини «йирик» ёки «кичик» сифатида баҳолаш қийин бўлиб қолди.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Топшириқлар:

1. Қайси омиллар бозорларга киришда бўладиган тўсиқларни пасайтирганлигини аниқланг?
2. Нима учун эгилувчанлик кўлам самарасига нисбатан кўпроқ муҳимлигини тасдиқлашганлигини айтинг?
3. Кичик фирма –яхши деган тасдиқни инкор қиладиган мисол келтиринг.

Кейс стади №2.

Вазифа:

Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диқат билан ўқинг.

Компакт-дискларга нарх.

(Бозор шароитида нарх қўйиш амалиёти).

1991 й. Буюк Британияда 1218 млн. ф.ст. га винил дисклари, ёзувли аудиокассеталар ва CD компакт-дисклар сотилди. Фақат CD ларнинг сотуви 617 млн.ф.ст., ёки умумий сотув ҳажмининг 51% ни (73 млн.компакт-дисклар) ташкил қилди. Кейинги йилда эса сотув ҳажми 85 млн. донага етди. Бундай тенденция бутун 90-чи йиллар давомида кузатилиши кутилаяпти.

Товарга нарх қўйилишининг тўғрилиги борасида жуда кўп мунозаралар бўлган эди. Британияда CD лар нархи АҚШ дагига нисбатан юқорироқ. Британияда нарх даражасининг юқори эканлиги маҳсулотга нарх қўйишда бир қанча омиллар тўпламини ҳисобга олишга туғри келиши билан боғлиқ. Улар: ишлаб чиқариш харажатлари, маркетинг, чегирмалар ва тарқатишлар, дизайн ва қадоқлашни ишлаб чиқиш, янги талантларни, ижрочиларни қидириш ва ривожлантириш, ҳамда қўшимча харажатлар. Ишлаб чиқариш вакиллари тармоқда ҳамма янгиликлардан хабардор бўлиш ва олдинда бўлиш учун компания ҳамма фойдасидан инвестиция ва инновацияларни молиялаштириш каби юқори таваккалли муҳитда фаолият курсатишаётганлигини такидлашади. Компакт-дисклар ишлаб чиқариш саноати ўз табиатига кўра олигополистик ҳисобланади ва бозорда асосий тўртта компания (PolyGram, EMI, WEA/Warner, CBS/Sony) эгалик қилади, улар бозорнинг 70% ни эгаллаган. Бу тармоқнинг маҳсулоти, яъни ҳар бир CD нинг уникаллигини ҳисобга олган ҳолда, ишлаб чиқарувчи унга нисбатан монополист ҳисобланади, ва шу сабабдан бозор қабул қила оладиган нархни ўрната олади. Бундан ташқари мавжуд бўлган бир қатор кичик овоз ёзиш компаниялари нарх пасайса, ишлаб чиқаришни тўхтатади.

Нисбатан юкори нархларни тушунтириб берадиган иккинчи аргумент шундаки, аҳолининг турли хил диди ва сонининг кўплиги учун АҚШ ларида жуда кўп CD ишлаб чиқарилади ва сотилади. Шунинг учун харажатлар маҳсулот бирлигининг катта миқдорига тақсимланади. Бу маҳсулот ишлаб чиқариш ўртача харажатларини пасайтиради. Натижада АҚШда CD нархи Ягона Европа бозорига кирувчи Британиядагидан паст (даромаднинг бир хил даражасида). Ягона Европа бозори аҳолиси сони 340 млн. бўлса, АҚШ атиги 249 млн.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Саволлар:

1. Истеъмолчилар Буюк Британияда фирмалар ўз товарига кўйган нархни тўлашга тайёр. Бу фирма мувозанат нархни белгилайдиган талаб ва таклиф нисбатига мисол бўлиб хизмат қиладими?
2. Юқорида тасвирланган бозорда қандай нарх кўйиш услубларини кузатса бўлади?
3. Британия компакт-дисклари бозори ҳолатида ишлаб чиқаришга ўртача харажатлар усулида нарх ўрнатишни ишлатиш мумкинми?

Вазиятли топшириқ -1

1. Пиёз етиштиришда бир киши ишласа, 50 центнер пиёз етиштиради. Ҳар бир кейинги ишчи олдинги ишчига нисбатан 10 фоизга кам бўлган қўшимча маҳсулот етиштиради. Ишчиларнинг чекли маҳсулоти ва максимал пиёз ишлаб чиқариш миқдори аниқлансин.

Ечиш. Иккинчи ишчи биринчи ишчига нисбатан 10 % кам пиёз етиштиради. Демак, уни чекли маҳсулоти $50 \cdot 0,9 = 45$ центнерга тенг. Учинчи ишчини $50 \cdot 0,9^2$, тўртинчини $50 \cdot 0,9^3$ ва ҳоказо. Пиёз етиштириш биринчи ходи 50 ва махражи 0,9 га тенг бўлган камаювчи геометрик прогрессияни ташкил қилади. Агар ишчилар сони ортиб борса, етиштирилган максимал маҳсулот миқдори $50 \cdot \frac{1}{(1-0,9)} = 500$ центнерга тенг.

5-мавзу. Ёқилғи энергетика мажмуи ва унинг инфратузилма иқтисодиётидаги роли

Топшириқлар

1-масала. Капитал сарфи 10 фоизга меҳнат сарфи 15 фоизга ошди. Ишлаб чиқариш функцияси бир жинсли бўлса, масштаб самараси қандай бўлади?

Ечиш. Иккала ресурс сарфи 10 фоизга ошганда ишлаб чиқаришнинг ортиши 10 фоиздан ошмайди. Лекин меҳнат сарфи 15 фоиз бўлгани учун бу ерда ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръатини пасайиши рўй бермоқда.

2-масала. Корхона бозорга янги косметик маҳсулот чиқармоқч. Бир товарни ишлаб чиқариш учун кетадиган ўзгарувчи харажатлар 30 млн. сўм, доимий харажатлар эса 20 млн. сўмни ташкил қилади. Бозорда олиб борилган текширишлар товар бирлигининг нархи 60 млн.сўмни ташкил қилади. Қуйидагиларга асосланган ҳолда:

- а) сотиш ҳажми қандай бўлганда оптимал фойдага эришилади?
- б) сотиш ҳажми 6000 та болганда фойдани қандай ошириш мумкин?

3-масала. Дори-дармон ишлаб чиқарувчи фирма йилнинг охирида табиий дориларни реклама қилди. Реклама блоклари машҳур медитсина журналларда,

ишбилармонлар учун газетасида, худди шундай маҳаллий радио, телевидения ва газеталарда кенг тарқалди. Назорат гуруҳи 4000 қути махсулотни махсус, яъни бу янги махсулот ҳақида қаердан маълумот олгани ва ижтимоий-демографик гуруҳини маълум қиладиган анкета билан чиқарди. 3276 та истеъмолчи бу ҳақида тўлиқ маълумот берди. 18 таси фақат ижтимоий гуруҳини кўрсатган. Реклама жараёнини режалаштираётган вақтда компания бир ойлик рекламани медитсина журнаliga жойлаштириш бўйича контракт тузиши, газетага эса 3,4 млн.сўмлик, телевиденияга 5-8 млн.сўм ҳаммаси бўлиб рекламага 18 млн.сўм сарфланиши кўзда тутилган.

Топширик:

а) агар битта реклама блоки медицина журнаliga 112 минг сўм, ишбилармонлар журнаliga 140 минг сўм, радиода 70 минг, телевиденияда 180 минг, газетада 68 минг бўлса компаниянинг реклама режасини тузинг.

б) Фирма учун келгусида энг яхши натижа берадиган рекламани воситасини аниқланг.

4-масала. Талаб даражаси ва тўйимлилик даражаси бўйича икки йил давомида аниқланган натижаларга кўра, фирма янги оловга қарши сигнализация (ОҚС) сотиш бўйича бозорнинг 30% ини ташкил қилади. Текшириш натижалари жадвалда берилган. Бозорнинг тўйинганлик даражаси янги товар истеъмолчиларининг умумий сонига нисбатан (% да) кўрсатилган:

	2011 й	2012 й	2013 й	2014 й	2015 й
Жойлаштирилган системалар миқдори	67	269	1806	4600	11655
Бозорнинг таъминланганлик даражаси(%)	0,08	0,33	2,08	5,61	14,39

Топширик:

а) бозордаги ОҚС габулган талаб динамикаси қандай?

б) агар фирма бир йил давомида сотув ҳажмини 40% га оширмоқчи бўлса, унинг янги махсулоти ҳажмини аниқланг.

с) қанақа маркетинг стратегияси фирма учун зарур?

Вазиятли топширик -1

Акциядорлик жамият бош директори вазифасини тўхтатиш жараёни.

Акциядорлар йиғилиш умумий қонун бўйича, агарда ижроия органини шакллантириш директорлар кенгаши вазифасига кирмаса, унда хоҳлаган ҳоатда бош директорнинг фаолиятини тухташ ҳақида қарор қабул қилинди дейлик. “Фотон” очик акциядорлик жамияти 1 октябр куни акциядорларнинг умумий йиғилишида бош директор Исаев В.А.нинг ваколатини тўхтатиш ҳақида қарор қабул қилди ва ушбу лавозимга Кудратова К.М.ни тайинлади. 5 октябр куни овоз бериш ва санок комиссияси натижаларига асосан баённома тузилди ва имзоланди. Шу куннинг ўзида Кудратова К.М.га хизмат хонаси, техник воситалар ва ўз вазифасини бажариш учун керакли дастгоҳлар берилди.

8 октябр куни Кудратова К.М. билан меҳнат шартномаси тузилди ва уни бош директр лавозимига бириктириш буйруғи 10 октябр куни имзоланди.

Саволлар:

1. Қайси муддатдан бошлаб Кудратова К.М ҳужжатларга имзо қуйиш, буйруқ чиқариш, шартнома тузиш ваколати берилди, Исаев В.А. қайси муддатда ўз ваколатини йўқотди?

2. Агарда директорлар кенгаши раиси Кудратова К.М. нинг меҳнат шартномасини имзоламаса, қандай ҳуқуқий ҳолатлар юзага келади?

3. Кудратова К.М.нинг ишга кириши ва Исаев В.А.нинг ишдан кетиши бўйича буйруқларни ким имзолайди?

Вазиятли топшириқ – 2

1-масала. Инновацион инфратузилмани бошқариш.

Атамалар танлови: А – устундаги ҳар бир атамага Б – устундан мос келувчини танланг. Натижаларни биргалашиб муҳокама қилинг

А	Б
<p>1. Ижтимоий муносабатлар даражаси 2. Ижтимоий бошқариш 3. Жамоанинг ижтимоий ривожланиши</p>	<p>а) ҳар бир инсонни ижтимоий ролини белгилайди, ҳуқуқ ва мажбуриятлари, ижтимоий роли, меҳнат жамоаларини билим функцияларини аниқлайди б) иносн турмушига боғлиқ иқтисодий ва ижтимоий масалаларни бир бутун кўринишда ечади в) ишчи ва деҳқонлар, миллатлараро, қишлоқ ва шаҳар, меҳнат жамоалари ва ишловчилар ўртасидаги иқтисодий муносабатлар г) одам, инсонлар гуруҳи, ишлаб чиқариш жамоалари, миллат ва элатлар д) муҳит, тарбия тизими, моддий-маиший ва маънавий талаблар, қизиқиш, хоҳиш, интилиши, мақсад ва мотив, амалий фаолиятга шайлик е) жамоада соғлом муҳитни ҳосил қилиш, ўзаро ҳамкорлик ва ёрдамни ташкил этиш, интизом ва масъулиятни мустаҳкамлаш ж) одамлар ўртасидаги муносабатни жамоада соғлом муҳит ҳосил қилиш билан мувофиқлаштириб боришга йўналган з) жамоат, ташклиот устави, шартномалар, ўзаро мажбуриятлар, ходимларни танлаш тизими, ижтимоий талабни тақсимлаш ва қондириш и) маълум мотивлар асосида мақсадга эришиш. Мотивлар муносабати – мақсад инсон фаолиятининг ўзаги к) инсон фаолияти мотивини ўрганишни уддалаш, ҳар бир инсон истикболини кўра билиш, инсонни меҳнатдан мамнун қилиш</p>
<p>Қуйидаги масалага мос жавобларни топинг. Биргалашиб муҳокама қилинг. Жавобингизни асослаб беринг.</p>	

Вазиятли топшириқ - 3

Унумдорлик меъёрлари бўйича бошқариш. Атамалар танлови: А – устундаги ҳар бир атамага Б устундан мос куелувчини танланг. Натижаларни биргалашиб муҳокама қилинг.

А	Б
<p>1. Ишлаб чиқариш меъёрлари бўйича бошқариш 2. Юқори сифат 3. Унумдорлик</p>	<p>а) қўйилган масалани ўз вақтида бажариш, аниқ ресурсларни қандай тақсимланишини кўрсатинг. Меъёр ва сифат орқали ифодаланади б) бу ҳам бошқариш самарадорлигини ўзи в) бозорни изчил таҳлил этиш, корхона рақобати ва</p>

<p>4. Бизнес – режага киради 5. Ташкилий жараён 6. Унумдорлик билан узвий боғланган 7. Коммуникация 8. Алоқа техникаси 9. Меҳнат мотиви омиллари 10. Инсон омили</p>	<p>имкониятлари, унумдорликни ошириш йўлидаги аниқ мақсадлар г) харажатларни камайтиради. Маҳсулот қайтиб келишини амайтиради, сотув хажмини иқаришни кенгайтириш имконини беради д) меҳнат ресурслари, материаллар, технология, одамлар ҳақидаги ахборотни бирлаштириш воситаси г) бошқариш технологияси, техникаси ва ташкилий тизими ж) икки ва ундан ортиқ киши ўртасида ахборот алмашиш з) шахсни потенциал имкониятлари и) жамоада соғлом муҳит, яхши меҳнат ва иш ҳақи, мансаб кўтарилиши к) керакли вақтда ахборот олишга ёрдам беради</p>
<p>Қуйидаги масалага мос жавобларони топинг. Биргалашиб муҳокама қилинг. Жавобингизни асослаб беринг.</p>	

6-Мавзу. Транспорт тизими ва иқтисодиётнинг транспорт инфратузилмаси Топшириқлар

1-масала. Машинасозлик заводининг ташкилий тузилиши қуйидаги цехлардан иборат: қуйиш цехи, темирчи-пресслаш, модель цехи, заготовка тайёрлаш, тажриба, механик йиғув, асбобсозлик цехи, таъмирлаш-механик ва транспорт цехлари.

Қуйидагиларни аниқлаш талаб этилади:

Санаб ўтилган цехларни асосий, ёрдамчи ва хизмат кўрсатувчи бўлимларга бўлинг.

2-масала. Машинасозлик корхонасида қуйидаги ишлаб чиқариш бўлимлари ва уларда банд бўлган ходимлар бор:

- қуйиш цехи – 400 киши;
- темирчи-пресслаш цехи – 500 киши;
- механик – 700 киши;
- йиғув цехи – 400 киши;
- таъмирлаш-механик – 150 киши;
- энергоцех – 50 киши;
- таъмирлаш цехи – 100 киши;
- транспорт цехи – 70 киши;
- типография – 30 киши.

Қуйидагиларни аниқлаш талаб этилади:

1. Асосий ва ёрдамчи ишлаб-чиқаришда банд бўлган ишчи-ходимлар сонини аниқланг.

2. Асосий ва ёрдамчи цехларда ишловчиларининг умумий хажмдаги улушини (фоизларда) топинг.

3. Ортиқча бўлимларни йўқ қилиш учун қандай чора-тадбирлар талаб қилинади ва улар корхона иқтисодиётига қай даражада таъсир кўрсатади.

3-масала. Тоғ-металлургия комбинатининг таъмирлаш корхонасида қуйидаги цехлар ва ишчилар мавжуд: пўлат қуйиш цехи – 72 киши, рангли металл қуйиш цехи – 48 киши, №1-таъмирлаш-механик цехи – 106 киши, №2-таъмирлаш-механик цехи – 34 киши, №3-таъмирлаш-механик цехи – 52 киши, асбобсозлик – 85 киши, электркучланиш цехи - 72 киши, электр таъмирлаш – 72 киши, транспорт – 180 киши, лавозимлар учун маошлар қуйидагича белгиланган: цех бошлиқлари 72,0 минг сўм, иқтисодчилар – 48,0 минг, меъёрловчилар – 30,5 минг сўм.

Цехлардаги бошқарув ходимларнинг сони қуйидагича: пўлат қуйиш цехида – 5 киши, рангли металл қуйиш – 3 киши, №1-таъмирлаш-механик цехи – 9 киши, №2-таъмирлаш-механик цехи – 3 киши, №3-таъмирлаш-механик цехи – 4 киши, асбобсозлик – 6 киши, электркуч цехи – 2 киши, электр таъмирлаш – 5 киши, транспорт – 9 киши.

Қуйидагиларни аниқлаш талаб қилинади:

1. Тоғ-металлургия комбинатининг таъмирлаш корхонасининг ишлаб чиқариш тизимини соддалаштиринг;

2. Ҳар бир цехда бир бошқарув ходимига тўғри келувчи ишчилар сонини аниқланг;

3. Корхонанинг ташкилий тизимини яхшилаш ҳисобига ойлик маош жамғармасини тежаш имкониятларини аниқланг.

4. Корхонанинг ташкилий тизими такомиллашгандан сўнг ва бундан аввалги аҳвол бўйича қиёсий схемалар тузишга уриниб кўринг.

4-масала. Шартли равишда битта вилоятда зарур бўладиган инфратузилманинг умумий ҳролати таҳлилин келтирамиз. Шу асосда талабалар билан Бозор инфратузилмаси назарияси фанининг умумий категорияларини ва амал қилувчи қониниятларини, фанни ўрганиш жараёнида фойдаланилувчи тушунчаларнинг тарифларини ўрганмамиз ва иқтисодий жиҳатдан таҳлил қилиш имконияти мавжуд бўлади. Бунинг учун қуйидаги маълумотлар фойдаланиш учун таклиф этилади.

1. Аҳоли сони 1250 минг киши

2. Ҳудуди 120 км. кв.

шундан:

Қуруклик 110 км. кв.

Тоғ ҳудудлари 30 км. кв.

Экиладиган ерлар 40 км. кв.

аҳоли яшаш пунктлари 20 км. кв.

бошқалар 20 км. кв.

3. Сув хавзалари (Сув хажми ва фойдаланиши шартли равишда олинади)

шундан:

Дарёлар 2 та

Каналлар 2 та

Сув омборлари 4 та

4. Туманлар сони 14 та
5. 560 та қишлоқ пунктлари мавжуд
6. Пойтахт билан масофа 500 км.
7. Ўртача ёш таркиби -30 ёшгача бўлганлар 65 %,

I. КЕЙС

«ИНФРАТУЗИЛМА ТИЗИМИНИНГ ИЖТИМОЙ – ИҚТИСОДИЙ ЖИХАТЛАРИ»

Мавзунинг номи: “Инфратузилма тизимининг ижтимоий – иқтисодий жиҳатлари”

Берилган кейснинг мақсади: Инфратузилма иқтисодиёти тамойиллари, механизмлари, функциялари ҳамда инфратузилма тизимининг ижтимоий – иқтисодий жиҳатларини назарий жиҳатдан ўрганиш, илмий ўрганиш, моҳиятини илмий манбаларга таянган ҳолда очиб бериш ҳамда инфратузилма менежменти тизими имкониятларидан фойдаланишдан иборат.

Кейс ечишдан талаба оладиган билим, кўникма ва малакалар рўйхати:

- Инфратузилма иқтисодиёти бўйича бошқарув ва қарор қабул қилишни ўрни ва роли ҳақида;
 - Инфратузилма тизимида таҳлил қилиш, режалаштириш ва назорат қилишнинг моҳияти ва аҳамияти иқтисодий бошқарувнинг асоси эканлиги;
 - Талаба шахси – бўлажак иқтисодчининг иқтисодий бошқарув объекти эканлигини.
 - Иқтисодий тушунчалар: режалаштириш, таҳлил, назорат қилиш ва уларнинг ривожини қарор топиши тўғрисида;
 - Инфратузилма иқтисодиёти фанидан тушунчаларнинг шаклланиши ва бошқарув ҳамда унинг функциялари ривожидан қарор топиши тўғрисида;
- Ушбу кейсни ишлаб чиқиш талабаларда қуйидаги **кўникмаларини** ривожлантиради:
- Талабалар инфратузилма иқтисодиёти объекти ва субъектлари тўғрисида, инфратузилма самарадорлиги, инфратузилма механизмларини ўрганиш, инфратузилма тамойиллари билан танишадилар ва бу омилларни таҳлил қиладилар;
 - Ўрганилаётган мавзунини хусусиятини, салоҳиятини ва иқтисодий характерини аниқлайдилар;
 - Талабалар инфратузилма иқтисодиётининг самарали бошқариш механизминини яратиш ва назорат қилиш ҳолатларини асослаб берадилар.

Мазкур кейс амалий фаолиятда ишлаб чиқилган.

Мазкур кейс умумий тадқиқотчилик асосида сюжетли, кабинетли тоифасига киради. Ўзбекистон Республикаси таълим тизими ва соғлиқни сақлаш тизими вазият сифатида олинган.

Дидактик мақсадларга кўра кейс – таҳлилларни ўрганиш ва баҳолаш ҳисобланади. Шу сабабдан, кейс муаммосининг шаклланиши ва тузилиши унинг масаласининг ечими таҳлил асосида ишлаб чиқилган.

Расмийлаштириш усули: электрон кўринишда чоп этилган.

Кейс “Инфратузилма иқтисодиёти” фанини ўрганишда ишлатилиши мумкин.

Кейсда сунъий моделлаштирилган вазият баён этилган.

Ахборотни олиш манбалари: гипотетик, лекин ҳақиқий маълумотларга яқин.

7-мавзу. Автомобил йўли инфратузилмаси (4 соат)

Топшириқлар

1-масала. Аҳоли учун ўртача қанақа ижтимоий инфратузилма қувватлари зарур бўлади.

Жумладан:

- 1.Соғлиқни сақлаш пунктлари
- 2.Сарторошхона
- 3.Маҳалла гузарлари
- 4.Қандай транспорт инфратузилмаси бўлганда вилоятда самарали даражада ташкил этилиши мумкин бўлади.
- 5.Вилоятда қанақанги бозор инфратузилмаси шаклланиши керак бўлади.

2-масала.

Аҳоли учун ўртача қанақа ижтимоий инфратузилма қувватлари зарур бўлади.

Жумладан:

- 1.Мактабгача таълим муассасалари
 - 2.Умумтаълим ўрта-мактаб
 - 3.Олий таълим муассасаси
- Қандай транспорт инфратузилмаси бўлганда вилоятда самарали даражада ташкил этилиши мумкин бўлади.
- 4.Вилоятда қанақанги бозор инфратузилмаси шаклланиши керак бўлади.

3-масала.

Вилоят учун ўртача қанақа ишлаб чиқариш инфратузилма қувватлари зарур бўлади.

Жумладан:

- 1.Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик учун
- 2.Йирик ишлаб чиқариш бирлашмалари учун
- 3.Қандай транспорт инфратузилмаси бўлганда вилоятда самарали даражада ташкил этилиши мумкин бўлади.
- 4.Вилоятда қанақанги бозор инфратузилмаси шаклланиши керак бўлади.

4-масала.

Аҳоли учун ўртача қанақа ижтимоий инфратузилма қувватлари зарур бўлади.

Жумладан:

- 1.Маданият саройлари
- 2.Тўйхона
- 3.Қандай транспорт инфратузилмаси бўлганда вилоятда самарали даражада ташкил этилиши мумкин бўлади.
- 4.Вилоятда бозор инфратузилмасини шаклланиши учун зарурий товар айланмаси бўлиши мумкин.

5-масала.

Худуд учун ўртача қанақа сувдан фойдаланиш қувватлари зарур бўлади.

Жумладан:

1.Ичимлик суви

2.Суғориш имкониятлари

3.Қандай транспорт инфратузилмаси бўлганда вилоятда самарали даражада ташкил этилиши мумкин бўлади.

4.Вилоятда меъерий товар айланмаси учун қандай бозорлар бўлиши талаб этилади. (фонд, товар, валюта биржаси. маълумотлар шартли равишда аҳоли сонига ва товар айланмасига нисбатан олинади.)

Кейс стади-1

Вазиятли топширик-1

“КОРХОНАНИ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ”

Ўқитишдан мақсад: корхонадаги иқтисодий ҳолат тўғрисида талабалар билмини чуқурлаштириш ва ишлаб чиқаришни рационал ташкил этиш.

Ўқитишдан кутилаётган натижалар:

корхонанинг ижтимоий-иқтисодий ҳолатини таърифлай олиш ва унинг пропорционал ривожланиш аҳамиятини очиб бера олиш;

Бошқариш жараёнларини: режалаштириш, режаларни бажарилишини ташкиллаштиришни очиб бера олиш;

Иқтисодий ҳолат таҳлили схемасини туза олиш ва бошқарувнинг муҳим функцияларини ёрита олиш;

Мақсадлар шаклланиши ва мумкин бўлган стратегияларни тахмин қила олиш;

Стратегиялар ишлаб чиқилишини таққослай олиш ва стратегиялар пирамидасини тузиб чиқа олиш;

Кейсда келтирилган ҳолатни таҳлил қила олиш;

Муаммо вужудга келтира олиш ва унинг мақбул ечим вариантларини излаш;

Корхонанинг ижтимоий-иқтисодий ривожланиш концепциясини ишлаб чиқа олиш ва алоҳида муаммоларни ҳал қилиш бўйича комплекс мақсадли дастурлар тайёрлаш кўникмаларни ўзлаштириш

Кейсни муваффақиятли ечиш учун талаба эгаллик қилиши лозим бўлган билим ва кўникмалар рўйхати.

Талаба билиши шарт:

“Ишлаб чиқариш менежменти цикли”, “режалаштириш – ишлаб чиқариш менежменти бўлаги сифатида”, “инфратузилма” тушунчаларини тавсивлай олиш; бошқарув функциялари классификациясини; ташкилот тузилмасини.

Талаба уddалай олиши керак:

- Муаммоларни кўра билишни
- Ғояларни ишлаб чиқишни
- Танқидий баҳолаш ва маълумот ишлаб чиқиш
- Назарий билимларга эга бўлиш
- Қўйилган талабларга муофиқ текст туза олиш

Талаба эгаллик қилиши керак

- Иқтисодий кўрсаткичларни солиштирма таҳлил қилиш кўникмалари
- Коммуникатив кўникмалар
- Мунозарада, баҳсда иштирок эта олиш кўникмалари
- Жамоада ишлай олиш кўникмалари

Ушбу кейс ўзида реал институционал тизим фаолиятини акс эттиради. Ишлаб чиқариш корхонаси кейс объекти ҳисобланади.

Кейсда ишлатилган маълумотлар манбаи қуйидагилардан иборат: ишлаб чиқариш корхонасининг асосий кўрсаткичлари.

Типологик белгиларига кўра кейс характеристикаси:

Ушбу кейс хоналик , сюжетлик категориясига таълуқли. Ишлаб чиқариш корхонаси кейс объекти ҳисобланади. Бу статистик маълумотлар умумийлигига қурилган , ташкилий-институционал кейс. У ўртача , тизимлаштирилган. Бу-кейс топшириқ.

Дидактик мақсадларга кўра кейс: муаммони , ечимини ёки концепсияни яққол кўрсатиб берадиган, танқидий фикрлашга , таҳлил қилишга ва баҳолашга ўргатадиган категорияга таълуқли.

Ушбу кейс “Менежмент асослари” , “Инфратузилма менежменти”, “Тадбиқий менежмент”, “Худудий менежмент” курсларини ўрганиш бўйича махсус практик машғулот ва семинарларда қўшимча материал сифатида фойдаланилиши мумкин.

8-мавзу. АКТ тизими ва унинг ривожланиш тенденциялари.

Тошпириқлар

1-ТОПШИРИҚ. WORD ОЙНАСЕНИ СОЗЛАШ

Word матн муҳарририни ишга туширинг ва дастур ойнасидаги асбоблар панеллари ва линейкаларни олиб ташлаш ва қайта тиклашни машқ қилинг.

Бажариш:

“Пуск” тугмаси босилади, очилган менюдан “Все программы” (ёки Программы) банди танланади. Яна меню очилади, ундан Microsoft Office ва кейинги менюдан Microsoft Word бандлари танланади. (Буни кейинчалик қисқача Пуск-Все программы- Microsoft Office - Microsoft Word деб берамиз.). Бунда экранга ёзиш учун қоғоз берилади.

Менюдан “Вид” бандини танланг.

Очилган менюдан “Панел инструментов” бандини танланг.

Кейинги менюдан “Стандартная” бандини танланг. Бунда экрандаги “Меню” қаторидан кейинги асбоблар панели ўчади.

Яна 1-3 қадамларни қайтаринг. Экрандаги ўчган қатор яна жойига қайтади.

Менюдан Вид-Линейка бандларини танланг. Бунда экрандаги горизонтал линейка ўчади.

5 бандни яна қайтаринг. Линейка жойига қайтади.

2-ТОПШИРИҚ. МАТНЛАР ВА ШРИФТЛАР БИЛАН ИШЛАШ

Word матн муҳарририда 5-6 қаторли матн териб компьютер хотирасига сақланг.

Бажариш:

Матнни теринг.

Менюдан «Файл» - «Сохранить как» бандларини танланг.

Экранга очилган «Сохранение документа» ойнасининг «Имя файла» (Файл номи) бўлимига клавиатура орқали ўз исмингизни теринг ва ойнадаги “Сохранить” тугмасини босинг.

Менюдан «Файл» - «Выход» бандини танланг ёки сарлавҳалар қаторининг ўнг томонида жойлашган х тугмасини босиш орқали матн муҳаррири ишини тугатинг.

3 ТОПШИРИҚ.

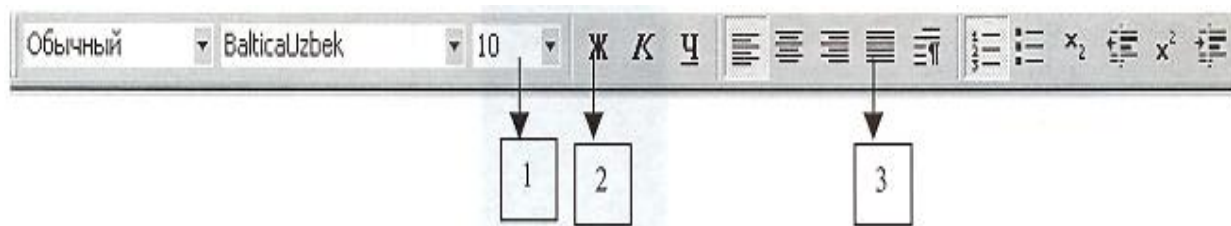
Хотирада сақлаган файлингизни яна экранга чиқаринг ва уни форматланг. (Форматлаш деганда матн шрифтларини ўзгартириш, матн чегараларини тўғрилаш тушинилади) .

Бажариш:

Пуск - Все программы- Microsoft Office - Microsoft Word .

«Файл» -«Открыть» -Файл номи (очилиши керак бўлган файл)-Открыть

Матн курсорини сарлавҳанинг биринчи симболи олдига олиб келиб сичқончанинг чап тугмасини босиб турган ҳолда сарлавҳанинг охириги симболигача тортилади ва қўйиб юборилади. Бунда матн қора рангга бўялади, яъни белгиланади.



1 - Расм. Форматлаш асбоблар панели

1-шрифтлар ўлчами, 2-тўқроқ шрифт, 3 -матннинг икки томонини текислаш тугмаси

Сичқонча курсорини асбоблар панелининг Ж тугмачасига олиб келиб, чап тугмаси бир марта босилади.(Расмга қаранг)

Сичқонча курсорини варақнинг белгиланмаган ерига олиб келиб, яна бир марта босилади (бунда белгилаш бекор қилинади)

Менюдан «Правка» - «Выделить все» . (Бутун матн белгиланади)

Асбоблар панелидаги икки томонни текислаш тугмасини босинг.(Расмга қаранг)

Менюдан «Файл» - «Выход» бандини танланг ёки сарлавҳалар қаторининг ўнг томонида жойлашган х тугмасини босиш орқали матн муҳарририда ишни тугатинг .

4-ТОПШИРИҚ.

Янги вараққа бир қатор ёзув ёзинг. Кейинги қаторларга унинг нусхасини кўчириб шрифтлар рангини ва уларнинг ўлчамларини ўзгартиринг.

Бажариш:

1. Пуск-Все программы- Microsoft Office - Microsoft Word

2. Матн териш

3. Матнни белгилаш

4. Матндан нусха олиш. Бунинг бир нечта усули бор:

а) Менюдан «Правка» -«Копировать» ёки

б) «Стандарт асбоблар панелидан иккита қоғоз расмли тугмачани сичқончанинг чап тугмаси билан бир марта босиш орқали (2 расмдаги 1рақамли тугма)



2-Расм. Стандарт асбоблар панели.

1-Нусха олиш тугмаси, 2-олинган нусхани қоғозга қўйиш тугмаси

Матн курсорини янги абзацга келтириш. Бунинг учун ↵ (Enter) тугмасини босиш керак.

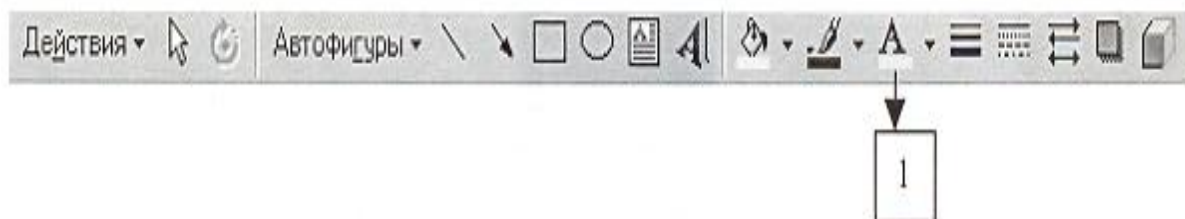
Матннинг нусхасини қўйиш. Бунинг ҳам бир нечта усули бор а) менюдан "Правка" - "Вставить" ёки б) "Стандарт" асбоблар панелидан папка ва қоғоз расмли тугмачани босиш билан амалга оширилади. (2 расм, 2 рақамли тугма). Бу тугмани 3 марта босинг.

Биринчи қатордаги ёзув ўлчамини 14 ва рангини қизил рангга бўянг. Бунинг учун биринчи қаторни белгиланг (3- топшириқ, 3 пункт). 1 - расмда кўрсатилган 1 рақамли тугмани сичқончанинг чап тугмаси билан босиб, очилган рўйхатдан 14 сонини танланг ва

enter тугмасини босинг. Бунда шрифтларнинг каттароқ бўлганини кўрасиз. Шрифтларнинг рангини ўзгартириш учун "Расм чизиш" асбоблар панелидаги **A** расмли тугмача ёнидаги учбурчакни босинг (3 расм, 1 рақамли тугмача) ва керакли рангни сичқонча курсорини олиб бориб танланг ва чап тугмасини босинг. Ранг ўзгартиришнинг иккинчи усули: Менюдан «Формат» - «Шрифт» - «Цвет» бандлари танланади.

Белгилашни бекор қилинг (3-топшириқ, 5 пункт).

Шу тарзда қолган қаторлардаги ёзувлар ўлчамларини 24, 36, 48 ва рангини кўк, яшил ва бинафшага ўзгартиринг.



3- расм. "Расм чизиш" асбоблар панели. 1- Шрифтларнинг рангини ўзгартириш.

Ҳамма амалларни бажариб бўлгандан кейин файлга ном бериб хотирага сақлаб қўйинг (2 топшириқ , 3 пункт).

5-ТОПШИРИҚ.

4 устунли ва 5 қаторли жадвал тузинг. Жадвалга қўшимча битта устун ва битта қатор киритинг.

Бажариш:

Асосий менюнинг “Таблица” бандини танланг, очилган менюдан “Вставить-Таблицы” бандларини танланг. Бунда экранга “Вставка таблицы” мулоқот ойнаси чиқади. Бу ойнада “Число столбцов” (устунлар сони) ва “Число строк” (қаторлар сони) ни киритинг ва ОК тугмасини босинг.

Тайёр таблицага қаторлар қўшиш учун керакли қатор ёки устун белгиланиб асосий менюдан “Таблица”-“Вставить”-“Строки” (ёки Столбцы) бандларини танлаш керак.

6-ТОПШИРИҚ.

Тайёрлаган хужжатингизга рамка туширинг.

Бажариш:

Асосий менюдан “Формат”-“Границы заливки”-“Страница” бандларини танланг. Ойнанинг пастки қисмида жойлашган “Рисунок” сўзининг пастки қисмидаги катакчанинг ўнг томонидаги учбурчак белгиси босилса, экранга рамка гулларининг рўйхати чиқади. Рўйхатдан керакли рамкани танлаб, сичқончанинг чап тугмаси босилади. Образец (Намуна) ойнасида танлаган рамкангиз кўринади. Кейин ойнанинг пастки қисмидаги ОК тугмасини босасиз.

7-ТОПШИРИҚ. EXCELДА ИШЛАШ

Excel дастурини ишга туширинг. Ихтиёрий ячейкаларга сўз ёки сонларни киритинг ва уларни таҳрирланг.

Бажариш.

Пуск - Все программы- Microsoft Office – Microsoft Excel бандларини танланг.

A устуни 1 қатордаги ячейкага бирор сўз киритинг ва Enter тугмасини босинг.

Сичқонча курсорини яна A1 ячейкаси устига олиб келиб чап тугмасини бир марта босинг.

Сичқонча курсорини формулалар қаторида бир марта босинг. Сўзни таҳрирланг ва Enter тугмасини босинг.

3 қадамни қайтаринг. Ячейканинг устида сичқончанинг чап тугмасини икки марта босинг. Ячейкада матн курсори пайдо бўлади.

Матнни тахрирланг ва яна Enter тугмасини босинг.

8-ТОПШИРИҚ.

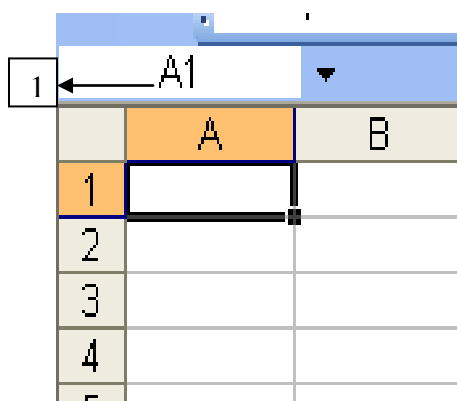
Устун, қатор ва бутун варақни белгилашни машқ қилинг.

Бажариш:

Сичқонча курсорини В устунининг номи устига олиб келинг ва чап тугмасини бир марта босинг. Устун белгиланади.

Сичқонча курсорини 2-қаторнинг номи устига олиб келинг ва чап тугмасини бир марта босинг. Қатор белгиланади.

Сичқонча курсорини А устун номининг чап томонида жойлашган тугма (расмдаги 1 тугма) устига олиб келинг ва чап тугмасини бир марта босинг. Бутун варақ белгиланади.



КЕЙС-1

«АХБОРОТ ВА КОММУНИКАЦИЯЛАР ИНФРАТУЗИЛМА ТИЗИМИНИНГ ИЖТИМОЙ – ИҚТИСОДИЙ ЖИХАТЛАРИ»

Мавзунинг номи: “Ахборот ва коммуникациялар инфратузилмаси тизимининг ижтимоий – иқтисодий жиҳатлари”

Берилган кейснинг мақсади: Ахборот ва коммуникациялар инфратузилмаси тамойиллари, механизмлари, функциялари ҳамда инфратузилма тизимининг ижтимоий – иқтисодий жиҳатларини назарий жиҳатдан ўрганиш, илмий ўрганиш, моҳиятини илмий манбаларга таянган ҳолда очиб бериш ҳамда ахборот ва коммуникациялар инфратузилмаси тизими имкониятларидан фойдаланишдан иборат.

Кейс ечишдан талаба оладиган билим, кўникма ва малакалар рўйхати:

- Ахборот ва коммуникациялар инфратузилмаси назарияси бўйича бошқарув ва қарор қабул қилишни ўрни ва роли ҳақида;
- Инфратузилма тизимида таҳлил қилиш, режалаштириш ва назорат қилишнинг моҳияти ва аҳамияти иқтисодий бошқарувнинг асоси эканлиги;
- Талаба шахси – бўлажак иқтисодчининг иқтисодий бошқарув объекти эканлигини.
- Иқтисодий тушунчалар: режалаштириш, таҳлил, назорат қилиш ва уларнинг ривожини қарор топиши тўғрисида;

• Ахборот ва коммуникациялар инфратузилмаси фанидан тушунчаларнинг шаклланиши ва бошқарув ҳамда унинг функциялари ривожидан қарор топиши тўғрисида;

Ушбу кейсни ишлаб чиқиш талабаларда қуйидаги **кўникмаларини** ривожлантиради:

- Талабалар Ахборот ва коммуникациялар инфратузилмаси объекти ва субъектлари тўғрисида, инфратузилма самарадорлиги, инфратузилма механизмларини ўрганиш, инфратузилма тамойиллари билан танишадилар ва бу омилларни таҳлил қиладилар;

- Ўрганилаётган мавзуни хусусиятини, салоҳиятини ва иқтисодий характерини аниқлайдилар;

- Талабалар ахборот ва коммуникациялар инфратузилмасининг самарали бошқариш механизмини яратиш ва назорат қилиш ҳолатларини асослаб берадилар.

Мазкур кейс амалий фаолиятда ишлаб чиқилган.

Мазкур кейс умумий тадқиқотчилик асосида сюжетли, кабинетли тоифасига қиради. Ўзбекистон Республикаси таълим тизими ва соғлиқни сақлаш тизими вазият сифатида олинган.

Дидактик мақсадларга кўра кейс – таҳлилларни ўрганиш ва баҳолаш ҳисобланади. Шу сабабдан, кейс муаммосининг шаклланиши ва тузилиши унинг масаласининг ечими таҳлил асосида ишлаб чиқилган.

Расмийлаштириш усули: электрон кўринишда чоп этилган.

Кейс “Ахборот ва коммуникациялар инфратузилмаси” фанини ўрганишда ишлатилиши мумкин.

Кейсда сунъий моделлаштирилган вазият баён этилган.

Ахборотни олиш манбалари: гипотетик, лекин ҳақиқий маълумотларга яқин.

9-мавзу. Инфратузилма соҳасида инвестициялар ва уларнинг иқтисодий

Тошпириклар

1-масала. Инновацион инфратузилмани бошқариш.

Атамалар танлови: А – устундаги ҳар бир атамага Б – устундан мос келувчини танланг.

Натижаларни биргалашиб муҳокама қилинг

А	Б
1. Ижтимоий муносабатлар даражаси 2. Ижтимоий бошқариш 3. Жамоанинг ижтимоий ривожланиши	а) ҳар бир инсонни ижтимоий ролини белгилайди, ҳуқуқ ва мажбуриятлари, ижтимоий роли, меҳнат жамоаларини билим функцияларини аниқлайди б) иносн турмушига боғлиқ иқтисодий ва ижтимоий масалаларни бир бутун кўринишда ечади в) ишчи ва деҳқонлар, миллатлараро, қишлоқ ва шаҳар, меҳнат жамоалари ва ишловчилар ўртасидаги иқтисодий муносабатлар г) одам, инсонлар гуруҳи, ишлаб чиқариш жамоалари, миллат ва элатлар д) муҳит, тарбия тизими, моддий-маиший ва маънавий талаблар, қизиқиш, хоҳиш, интилиши, мақсад ва мотив, амалий фаолиятга шайлик е) жамоада соғлом муҳитни ҳосил қилиш, ўзаро хамкорлик ва ёрдамни ташкил этиш, интизом ва масъулиятни мустаҳкамлаш ж) одамлар ўртасидаги муносабатни жамоада соғлом муҳит ҳосил қилиш билан мувофиқлаштириб боришга йўналган з) жамоат, ташклиот устави, шартномалар, ўзаро мажбуриятлар, ходимларни танлаш тизими, ижтимоий талабни тақсимлаш ва қондириш и) маълум мотивлар асосида мақсадга эришиш. Мотивлар муносабати – мақсад инсон фаолиятининг ўзаги к) инсон фаолияти мотивини ўрганишни уйдлаш, ҳар бир инсон истиқболини кўра билиш, инсонни меҳнатдан мамнун қилиш
йидаги масалага мос жавобларни топинг. Биргалашиб муҳокама қилинг. Жавобингизни асослаб беринг.	

2-масала. Унумдорлик меъёрлари бўйича бошқариш. Атамалар танлови: А – устундаги ҳар бир атамага Б устундан мос куелувчини танланг. Натижаларни биргалашиб муҳокама қилинг.

А	Б
<p>1.Ишлаб чиқариш меъёрлари бошқариш бўйича</p> <p>2.Юқори сифат</p> <p>3.Унумдорлик</p> <p>4.Бизнес – режага киради</p> <p>5.Ташкилий жараён</p> <p>6.Унумдорлик билан узвий боғланган</p> <p>7.Коммуникация</p> <p>8.Алоқа техникаси</p> <p>9.Меҳнат мотиви омиллари</p> <p>10.Инсон омили</p>	<p>а) қўйилган масалани ўз вақтида бажариш, аниқ ресурсларни қандай тақсимланишини кўрсатинг. Меъёр ва сифат орқали ифодаланади</p> <p>б) бу ҳам бошқариш самарадорлигини ўзи</p> <p>в) бозорни изчил таҳлил этиш, корхона рақобати ва имкониятлари, унумдорликни ошириш йўлидаги аниқ мақсадлар</p> <p>г) харажатларни камайтиради. Маҳсулот қайтиб келишини амайтиради, сотув хажмини иқаришни кенгайтириш имконини беради</p> <p>д) меҳнат ресурслари, материаллар, технология, одамлар ҳақидаги ахборотни бирлаштириш воситаси</p> <p>г) бошқариш технологияси, техникаси ва ташкилий тизими</p> <p>ж) икки ва ундан ортиқ киши ўртасида ахборот алмашиш</p> <p>з) шахсни потенциал имкониятлари</p> <p>и) жамоада соғлом муҳит, яхши меҳнат ва иш ҳақи, мансаб кўтарилиши</p> <p>к) керакли вақтда ахборот олишга ёрдам беради</p>
<p>йидаги масалага мос жавобларони топинг. Биргалашиб муҳокама қилинг. Жавобингизни асослаб беринг.</p>	

3-масала. 3-устундаги ҳар бир атамага 4-устундан мос таърифни танланг ва 1-устундаги тегишли рақамлар рўпарасига, яъни 2-устунга ҳарфларни ёзиб чиқинг.

Т/р	Танланган жавоблар	Бошқарув суллари	Жавоб вариантлари
		системали ёндошувда	а) бошқарилувчи объект таркибий қисмларга бўлиб ўрганилади
		комплексли ёндошув	б) бошқариш жараёнида бошқарилувчи объектга нисбатан намунавий тажрибадан ўтган усуллар қўлланилади
		социологик кузатув усулида	в) бошқарилувчи объект бошқа объектлар билан ўзаро боғланишда ва алоқадорликда қаралади
		эксперимант усулида	г) бошқарилувчи объект вазиятли, таркибий ёндошувларни биргаликда қўллаш ёрдамида бошқарилади
		таркибий ёндошувда	д) бошқариш мақсадида турли анкетали сўровлар, суҳбатлар, тестлар, инфратузилмавий таҳлиллар ўтказилади
		кузатиш усулида	е) бошқарилувчи объект яхлит тизим сифатида олиб қаралади ж) бошқарилувчи объектни бошқариш бўйича турли чизма, график, схемалар қўлланилади з) бошқарилувчи объект тўғрисида маълумотлар режали, илмий уюштирилган асосда тўпланади
		вазиятли ёндошув	к) бошқарилувчи объектнинг конкрет шароитдаги ички ва ташқи вазиятга қараб бошқаришнинг мақбул услуги қўлланилади

		интеграцион ёндошув	л) оптимал қарор қабул қилиш мақсадида математик услублар ва ҳисоблаш машиналари кенг миқёсда қўлланилади
		иқтисодий-математик усулда	
		моделлаштириш усулида	
Натижани биргалашиб муҳокама қилинг			

4-масала. Қуйида қайд қилинган усулларнинг қайсиниси бошқаришнинг қайси бир функциясини бажаришда қўлланилади:

1) лойиҳалаш	13) бухгалтерия ҳисоби
2) прогнозлаш	14) регламентлаш
3) буйруқ чиқариш	15) экстраполяция
4) регрессион таҳлил	16) иш ҳақини такомиллаштириш
5) тезкор ҳисоб	17) статистика усули
6) моделлаштириш	18) Дельфа усули
7) нормалаш	19) мотивлаштириш усули
8) қарор қилиш	20) қўлланма чиқариш
9) маънавий рақбат	21) ақлий хужум
10) кўрсатма бериш	22) омилли таҳлил
11) кадарларни тўғри танлаш	23) юқори лавозимларга тайинлаш
12) фойда тақсимотига қатнашиш	24) фармойиш бериш

Бошқотирмани ечиш учун рақамлар рўпарасидаги бошқарувнинг тегишли функциялари гуруҳига тақсимлаб, қуйидаги жадвалнинг 2, 4, 6 ва 8-устунларига ёзиб чиқинг.

Т/р	Режалаштириш	Т/р	Ташкил қилиш	Т/р	Назорат	Т/р	Рағбат-иш
1	2	3	4	5	6	7	8
1.							
Жами: 25							

Эслатма: 25 усулнинг 8таси режалаштириш чоғида, 8таси бошқаришнинг ташкилий жараёнида, 3таси назорат функциясини бажаришда ва 6таси бошқаришнинг рағбатлантириш функциясини бажаришда қўлланилади.

5-масала. Сиз корхона раҳбарисиз. Ишлаб чиқариш ва унинг молиявий натижалари сизни қониқтиради ёки йўқми, билмоқчисиз. Бунинг учун қуйидаги чизмада номаълум бўлган маълумотларни топинг ва ялпи активларнинг соф рентабеллигини ҳисобланг. Бу ўринда эслатамиз:

C_{ϕ} – соф фойда; V_s – ялпи активлар; A_t – ялпи активлар.

Чизмада:

1 – ялпи активларнинг соф рентабеллиги (1=2:3),

яъни $YA_{cp} = (C_{\phi} : V_s) * (V_s : A_t) = C\Phi/A_m$

2-сотувнинг соф рентабеллиги (2=4:5)

яъни $C_{cp} = C\Phi/V_s$

3-ялпи активларнинг ялпи рентабеллиги (3=5:6)

яъни $YA_{яp} = V_s/A_t$

5-сотилган маҳсулот хажми (5=9*10)

8-харажатлар (8=4-7)

12-айланма капитал (12=6-11)

ЗАМОНАВИЙ ОЧИҚ ТУРДАГИ “ОНИКС” АКЦИЯДОРЛИК ЖАМИЯТИ ТЎҒРИСИДА УМУМИЙ МАЪЛУМОТ

“Миконд” заводи (ҳозирги “ОНИКС” очик турдаги акциядорлик жамияти) 1948 йил ташкил топган. Заводнинг асосий маҳсулоти электрон техника ҳисобланган. Завод маҳсулотига химояловчи саноат корхоналари талабгор бўлишган. Бу заводлар МДҲ мамлакатлари бўлган Россия, Украина, Белоруссия, Литва, Латвия, Эстония республикаларида жойлашган.

1971 йилдан бошлаб Ўрта Осиёда биринчи марта навларга ажратилиб биллур ишлаб чиқарила бошланди.

1990 йилдан бошлаб маиший ёритгичлар ишлаб чиқарила бошланди.

Очик турдаги “ОНИКС” жамияти 1995 йилдан қайта тикланиб, “Миконд” завод базасида “ОНИКС” номи билан 07.07.1996 йилда “141-642Д рақами остида рўйхатдан ўтди. Ишлаб чиқариладиган асосий маҳсулотлари:

- Электрон техника буюмлари (ускуналари);
- Доимий, ўзгарувчан, яроқлилик муддати узайтирилган регистлар;
- Радио узатувчи станциялар учун вакуумли конденсаторлар;
- Ойна-плёнкали (паррали) конденсаторлар;
- Интеграл микросхемалар учун корпуслар;
- Турли модификациялардаги ойна керамикали изоляторлар;
- Шиша ва биллур буюмлар;
- Вакуум шишадан комплет буюмлар;
- Биллур ва шиша идишларнинг турли навлари;
- Турли модификацияли биллур тақинчоқларга эга маиший ва офис ёритгичлар.

“ОНИКС” ОАЖ ҳозирги кундаги асосий фаолияти хрустал ва шишадан турли навли идишлар ишлаб чиқариш ва маиший ва офислар учун ёритгичлар ишлаб чиқаришдан иборатдир.

Қуйидаги техника ва технологиялар “ОНИКС” ОАЖ корхонасининг иш фаолиятида ишлатилади ва юқорида кўрсатилган мутахассисликни ривожлантириш керак:

- биллур ва шишани пишириш учун тозаланган ҳам ашё технологияси;
- шиша пишириш технологияси;
- маҳсус жиҳозларда кимёвий ва механик полировка технологияси;
- маҳсулотга расм чизиш технологияси;
- маҳсус анжомлар тайёрлаш технологияси;
- машина қурилиш жиҳозлари ва маҳсус электрон жиҳозлар тайёрлаш технологияси;
- гальваник жараёнлар технологияси;
- металл арматуралар чатланишини электровакуум технологияси.

СССР иттифоқи тарқалиши муносабати билан электрон техника асбобларига талаб кескин камайди. Бу маҳсулот таъминоти ва ҳам ашёни келишини чегаралаб қўйди. Корхона ИЕТининг асосий истеъмолчилари ва ҳам ашё материалларини етказиб берувчи корхоналар, шунингдек харбий ишлаб чиқариш корхоналари эди.

Устав капитали-102,3 млн.сўм

Асосий акциядорлар:

-Ўз.Рес. Мулк қўмитаси-25%

-Ишлаб чиқариш жамоаси-6,9%

-Эркин савдода сотилган-23,68%

-Эркин савдода сотишга мўлжалланган-44,42%

Умумий майдон –бино ва иншоотлар майдони 109,8 минг м², шундан 47,7 минг м² ишлаб чиқариш майдони.

Асбоб-ускуналарнинг ўртача ёши:

- 5 йилгача – 7%

- 5 йилдан 10 йилгача- 28%

- 10 йилдан ортиқ – 65%

1-жадвал

ҲОЗИРДА МАВЖУД ҚЎШМА КОРХОНАЛАР

ОАЖ “ОНИКС” улуши иштирокида чет эллик инвесторлар билан қуйидаги корхоналар тузилган:

№	Номи	Ихтисослашуви	Устав капитал и (минг АҚШ долл.)	Таъсисчилар	Улуш Хис-саси %
1	“СМГ-ОНИКС” ҚК	Газ сарфини ҳисоблаш ускуналарини ишлаб чиқариш	500,0	АЖ “ОНИКС” “Ташгаз” “Дельта-капитал” “Самгаз” (Италия) “Монета” (Италия)	40,0 5,0 5,0 40,0 10,0
2	“УМТ-Радио” ҚК	Алоқа воситаларини ишлаб чиқариш	2000,0	“Телеком” (Турция) АО “ОНИКС” “Узелтехпром”	51,0 40,0 9,0
3	“Узгласзайд ен” ҚК	Шиша тола ишлаб чиқариш	5764,8 минг ЕВРО	ОАО “ОНИКС” “Ровитекс”(Швейцария) АО “ТАПОиЧ”	28,2 50,0 21,8

2-жадвал

2007 ЙИЛДА ИШЛАБ ЧИҚАРИЛГАН АСОСИЙ МАҲСУЛОТ ТУРЛАРИ

Маҳсулот номланиши	Вазифаси	Ҳажми (млн. сум)	Умумий ҳажмдан %да	Сотиш бозори
Навли идишлар	Стол безатиш	976,8	54,2	Ўзбекистон
Ёриткичлар	Офислар ва хоналарни ёритиш	733,2	40,8	Ўзбекистон МДХ мамлакатлари
Бошқалар	ТНП	89,0	5,0	Ўзбекистон

Электротехник керамика	Ўз эҳтиёжларини қондириш	10,0	0,5	Ўзбекистон
------------------------	--------------------------	------	-----	------------

3-жадвал

ЭКСПОРТ ҲАЖМИ КЎРСАТКИЧЛАРИ
(минг.АҚШ.долл)

2013-йилда экспорт ҳажми 394,0 минг АҚШ доллар, шу жумладан биллур маҳсулотлари 40,0 минг АҚШ доллар.
2014-йилда экспорт ҳажми 154,0 минг АҚШ доллар, шу жумладан биллур маҳсулотлари 128,0 минг АҚШ доллар.
2016-йилда экспорт ҳажми 220,0 минг АҚШ доллар, шу жумладан биллур маҳсулотлари 200,0 минг АҚШ доллар.

4-жадвал

КОРХОНА ЖАМОАСИ(персонали)

Ишчилар сони	2013-йил	2014-йил
Ишлаб чиқариш жамоаси	326	326
Ёрдамчи жамоа	275	254
Инженер-техник ишчилар	43	40
Бошқарувчи жамоа	110	80
Жами	754	700

5-жадвал

ЎРТАЧА ОЙЛИК ИШ ҲАҚИ

Ишчилар сони	2013-йил	2014-йил
Ишлаб чиқариш жамоаси	270,000	298,000
Ёрдамчи жамоа	260,000	277,000
Инженер-техник ишчилар	255,000	286,000
Бошқарувчи жамоа	250,000	280,000
Ўртача ойлик	258,013	298,000

6-жадвал

КОРХОНА ФАОЛИЯТИНИНГ АСОСИЙ КЎРСАТКИЧЛАРИ
2013-2015 ЙИЛЛАР

№	Кўрсаткич номи	Ўлчов бирлиги	йиллар		
			2007	2008	2009
1	Турли маҳсулот ишлаб чиқариш				
	-Навли идишлар	минг.дона	336,7	474,2	497,9

	- Ёриткичлар	минг.дона	16,7	6,2	7,0
2	Маҳсулот турларини сотиш				
	-Навли идишлар	минг.дона	336,7	474,2	479,9
	- Ёриткичлар	минг.дона	16,7	6,2	7,0
3	Ишлаб чиқариш ҳажми	м.сўм	1555	1799	1900
4	Соф фойда	м.сўм	69,0	77,0	50,0
5	Қайта ўзлаштирилган товар ва хизматлар				
	- Ёриткичлар		28	51	30
	-Навли идишлар		10	10	10
6	Маҳсулот экспорти				
	ТНП	минг.долл.	40,3	128,0	200,0
	ИЭТ	минг.долл.	353,9	25,0	20,0

КЕЙС ТЕХНОЛОГИЯСИГА ТОПШИРИҚ.

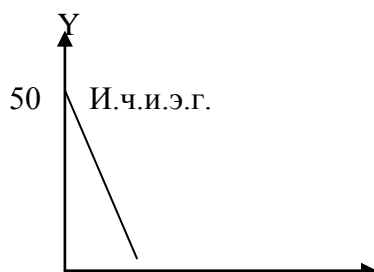
АЖ “ОНИКС” корхонасининг ижтимоий иқтисодий таҳлили орқали аниқланган кўрсаткичлари асосида қуйидагиларни аниқлаш лозим:

- Қисмдаги ишлаб чиқаришнинг ривожлантириш мутаносиблиги:
 - Маҳсулотни асосий турини ишлаб чиқиш.
 - Экспорт маҳсулотларининг ишлаб чиқариш ҳажми кўрсаткичлари.
 - Молиявий-иқтисодий натижалар.
- Маҳсулотнинг қониқтирилиш даражаси:
 - Ўрта ойлик иш ҳақи.
 - Корхона ишлаб чиқараётган маҳсулотга бўлган эҳтиёж.
- АЖ “ОНИКС” корхонасининг ишлаб чиқаришни ривожлантири стратегиясининг асослаб берилиши:
 - Ишлаб чиқариш корхонасининг самарадорлик шартлари ва асосий параметрлари.

10-мавзу. Ижтимоий инфратузилма аҳоли ҳаёт даражасини оширишнинг асосий йўналиши

Тошпириқлар

- Ишлаб чиқариш имкониятлари эгри чизиғи (И.ч.и.э.ч.) берилган.
Агар:
 - Х товарини ишлаб чиқараётган тармоқда ФТП Х маҳсулотини 60 бирликка (донага) етказса;
 - Ҳ товарини ишлаб чиқарилаётган тармоққа қўшимча ресурсларнинг жалб қилиниши Ҳ товар миқдорини 20 бирликка ошириш имконини беради.
 - бу жараён иккала тармоқда ҳам амалга ошадими?



2) X ва Y товарларини ишлаб чиқаришда барча фойдаланиладиган ресурслар мутлок ўринбосардир.

а) агар маълум мамлакатда фақат X ва Y товарлари ишлаб чиқарилса, ишлаб чиқариш имкониятлари эгри чизиғи қандай кўриншига эга бўлади.

б) агар ресурслар мутлақо бир бирни ўрнини боса олмаса и.ч.и.э.ч. қандай бўлади?

3) Марказлашган режали, анъанавий ва бозор иқтисодиётига асосланган жамиятлар учун умумий бўлган муаммолар мавжудми? Саволнинг бу тарзда кўйилишига кўшиласизми?

4) а) «Нима ишлаб чиқариш?» деган савол ресурсларнинг чекланганлиги шароитида пайдо бўлиб, хусусий бизнесга таалуқлидир.

б) «Қандай ишлаб чиқариш керак» деган савол кўп сонли меҳнатга лаёқатли аҳолиси бор жамият учун таалуқли эмас.

в) «Ким учун ишлаб чиқариш керак?» деган савол марказлашган режали иқтисодиёт учун актуал эмас. Ҳар бир пунктга берган жавобингизни асосланг.

5) Ишлаб чиқариш омилларидан максимал фойдаланиш қуйидаги натижаларга олиб келади.

а) аҳоли бандлигининг ошишига;

б) «технологик» ўсишга;

в) ишлаб чиқарилган неъматларнинг кўпайишига. Ишлаб чиқариш омилларини айтинг ва тўғри жавобни беринг.

б) Қуйидаги фаолият турларини кўриб чиқинг.

а) автомобиль ишлаб чиқариш;

б) китоб ёзиш;

в) фильмни муратга тушириш;

г) савдо битими тузиш;

д) диссертация ҳимоя қилиш.

Сизнингча, бу фаолият турлари (ёки фақат моддийлари) натижаларининг барчаси жамият бойлигининг элементлари бўла оладими?

7) Инсонларнинг чексиз эҳтиёжлари ресурслар камёблигини белгилайди. Сиз бу кўрсатмага кўшиласизми? Жавобингизни асосланг.

8) «Вақт – бу пул» деган фикр Бенджамин Франклинга тегишлидир. Ўз шарҳингизни беринг.

9) Тошкент фонд биржасида 1 октябрда 1 донаси 1000 сўм бўлган 20.000 та акцияни 31 октябргача сотиш бўйича битим имзоланади. Октябрь ойида акция курси 1200 сўмга чикди. Бу ҳолатда ким ва қанча миқдорда ютди? (сотувчимиз ёки харидормиз?) Октябрь ойида акция курси 900 сўмгача пасайса нима бўлади?

10) Фирманинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича кўринишга эга:

$$Q = 2 \cdot L \cdot K$$

Капитал нархи 6000 сўм, ишчи кучи нархи 10000. Агар фирма бюджети 100000 минг сўм бўлса, уммаксимал миқдордв маҳсулот ишлаб чиқариш учун қанча ишчи кучидан ва қанча миқдордаги капиталдан фойдаланилади? Максимал ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлади?

Фирма 80 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун 8 бирлик капиталдан ва 5 бирлик ишчи кучидан фойдаланади.

11) Бирор фирманинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича берилган бўлсин:

$$Q = 2 \cdot L \cdot K$$

Бир бирлик меҳнат нархи 2 минг сўм, бир бирлик капитал нархи 8 минг сўмгв тенг бўлсин. Фирма $Q = 1458$ бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун қанча миқдорда меҳнатга ва капиталга эга бўлиши керак.

12) Агар капитал айланиш узунлиги 4 ойни ташкил этса у вақтда капиталнинг айланишлар сонини аниқланг.

13) Маълум ер участкасининг ер рентаси – 20 минг дол. Унинг фоизи – ссуда фоизи 5% ушбу участканинг ер баҳосини аниқланг?

14) Маълум участканинг ердан фойдалаганлиги учун тўланадиган рентаси 15 минг доллар. Ерга илгари сарфланган капитал фоизи 5 %.

Ер участкасини ижарага бергунга қадар унга қурилган иншоотлар амортизацияси 10 минг долл. Маълум участканинг ижара ҳақини аниқланг.

15) Ер участкаси 15%, банк тўлайдиган фоиз 1,5 %. Ернинг нархи қанча бўлади.

16) Ўқув қуролларига бўлган нархнинг 10% га ошиши талаб миқдорининг 5% камайишига олиб келди. Бундай ҳолатда талабнинг эгилувчанлик даражасини аниқланг.

17) Ўқув қуролларига бўлган нархнинг 10% ошиши таклиф миқдорини 15% га ошишига олиб келди. Бу ҳолатдаги таклифнинг эгилувчанлик даражасини аниқланг.

18) Доимий харажатлар 72 минг сўм, ўзгарувчан харажатлар 188 минг сўм бўлганда 520 дона маҳсулот ишлаб чиқарилса, маҳсулот бирлигига тўғри келадиган умумий харажатлар неча сўмни ташкил қилади?

19) Ун маҳсулотларига бўлган ялпи талабнинг 20%га ошиши миллий ишлаб чиқаришнинг реал ҳажмининг кўпайишига ва нарх даражасининг 0,7%га ошишига олиб келди.

Сут маҳсулотларига бўлган ялпи талаб 10 фоизга камайганда миллий ишлаб чиқаришнинг реал ҳажми ҳам камаяди. Нарх даражаси эса ўзгаришсиз қолди. Храповикли самарани аниқланг.

20) Тўқимачилик корхонасида маҳсулот ишлаб чиқаришнинг реал ҳажми 20 млн сўм , ресурс харажатлари эса 4 млн сўм бўлганда унумдорлик қанча? Ресурс харажатлари 1 млн сўмга кўпайганда маҳсулот ишлаб чиқариш реал ҳажми 5 % га камаяди. Бунда маҳсулот ишлаб чиқариш реал ҳажми неча сўмни ташкил этади ва унумдорлик қанчага камаяди?

21 Корхонада ўтган йили 120 нафар ишчи кучи ёрдамида 150 минг сўмлик маҳсулот олинган бўлса, бу йил 10 нафар кўшилган ишчи ёрдамида 45 минг сўмлик кўшилган маҳсулот олинди.

Бу йилги олинган умумий маҳсулот миқдори қанча?

22) Бозорда байрам олди истеъмол турларига нархлар ошиб, байрамлар ўтганидан кейин ялпи талаб камайсада, нархлар олдинги даражасига тезда ва хаамиша ҳам қайтиб келавермайди. Бу ҳолат иқтисодиётда қандай номланади?

23) «Пигу самараси» ялпи таклифга қандай даражада таъсир этишини тушунтириб беринг.

24) Корхонага давлат томонидан бериладиган субсидияларнинг ортиши ёки солиқ юкининг камайиши ишлаб чиқариш харажатлари ва ялпи таклифга қандай таъсир этади?

25) Корхонада ўтган йили 100 нафар ишчи кучи ёрдамида 100 минг сўмлик маҳсулот олинган бўлса, бу йил 20 нафар кўшилган ишчи ёрдамида 30 минг сўмлик кўшилган маҳсулот олинди.

Бу йилги олинган умумий маҳсулот миқдори қанча?

26) Миллий иқтисодиётда ишлаб чиқаришнинг реал ҳажми 965 млн доллар, ресурс харажатлари 450 млн доллар. Ялпи таклиф омили бўлган унумдорликни аниқланг.

27) Ишлаб чиқарилган ва сотиб олинган маҳсулотнинг реал ҳажми тенг бўлганда иқтисодиётнинг ҳолатини тушунтириб беринг.

28) Озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган нархнинг 14,5 % ошиши таклиф миқдорини 19% га ошишига олиб келди. Бу ҳолатдаги таклифнинг эгилувчанлик даражасини аниқланг.

29) Ишлаб чиқаришга сарфланган ресурс харажатлари 850 минг сўм, олинган фойда 255 минг сўм бўлганда ишлаб чиқариш самарадорлигини аниқланг.

30) Вальрас моделининг мазмун-моҳиятини тушунтириб беринг.

31) Солиқ олинадиган даромад 80.000 сўм, солиқ суммаси эса 25.000 сўмни ташкил этса солиқ ставкасини аниқланг?

32) Агар истеъмолчилик товарларига нарх индекси 2000 йил 113,6, 2001 йил 118,8 га тенг бўлса инфляция суръати неча % ни ташкил этади?

33) Сотилган товарлар суммаси 150 млн. сўм бўлиб шундан 50 млн. сўми муддати келган қарзлар ва бошқа тўловлар 40 млн сўм пулни айланиши тезлиги 7 га тенг бўлганда муомала учун зарур бўлган пул миқдорини аниқланг.

34) Қуйидаги маълумотлар асосида Лоренц эгри чизиғини чизинг:

Оилалар гуруҳлари (20% дан)	Даромадлар % да
Биринчи гуруҳ (20%)	2
Иккинчи гуруҳ (20%)	8
Учунчи гуруҳ (20 %)	10
Тўртинчи гуруҳ (20%)	15
Бешинчи гуруҳ (20%)	5

Эгри чизиқни чизиш учун белгиланган нуқталарингизни аниқ кўрсатинг.

35) «Джини коэффиценти қанчалик кичик бўлса, шунчалик ишонч билан айтиш мумкин-ки, даромадлар тақсмоти мукамал рақобат шароитида амалга оширилади» - деган фикрга қўшиламмизми? Жавобингизни асослаб беринг.

36) Нархлар даражаси 1,2 баробар ортса ва Номинал даромадлар ўзгармас бўлса аҳолининг реал даромадлари қандай ўзгаради?

37) Номинал даромад 30 минг пул бирлигига тенг, нархлар индекси эса 106. Реал даромад миқдорини аниқланг.

38) Номинал даромад 10 % га нархлар даражаси эса 7 % ортди. Реал даромаднинг ўзгаришини аниқланг.

39) АҚШ да камбағал аҳолининг 20 % и ялпи даромаднинг 4,7% ини, бой кишиларнинг 20 % и эса ялпи даромаднинг 42,7% ини олади. Ушбу маълумотлар асосида Лоренц эгри чизиғини чизинг ва ДЖ ини коэффицентини топинг.

40) Қуйидаги жадвалда оила аъзоларининг бир йил давомидаги даромадлари кўрсатилган.

Оила аъзо	Фаолияти	Даромади (сўм)
Отаси	Ўқитувчи	30000
Онаси	Врач	28000
Ўғли	Талаба	12000
Қизи	Ўқувчи	-
Ўғли	Боғча тарбияланувчиси	-

Агар минимал иш ҳақи даражаси 8000 сўм бўлса, бу оила кам таъминланган оилалар каторига кирадими?

41) Ишчи ва хизматчиларнинг ўртача ойлик иш ҳақи 250 да 300 га қўпайди. Товар ва хизматлар нархи индекси 15%ни ташкил қилди. Реал иш ҳақи қандай ўзгаришни аниқланг.

Кейс стади-1

Вазифа:

Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диққат билан ўқинг.

Ўлчам тушунчасини кичрайтириш.

1990-йилларда корхоналарнинг асосий мақсади унинг ўлчамининг йириклашуви ҳисобланади, деган қарашдан йироқлашиш кузатилди, чунки

кўпчилик йирик корхоналарлар қийинчиликларни бошдан кечирашаётган эди. Айтилишича 1990 йилларда бизнесда амал қилишнинг бошқа услуби намоён бўлди - катта бўлмаган ўлчам, енгиллик ва ўзгарувчанлик. Ўзбекистонлик бир гуруҳ олимларнинг аниқлашларича, охириги ўн йилликда жаҳон бўйича яратилган янги иш жойларининг ҳар 10 тасидан 8 таси кичик фирмалар томонидан таклиф қилинган.

Кичик бизнеснинг ўсиши ва ривожланиши сабабларини тушуниш қийин эмас. Капитал бозорининг эркинлашуви, яъни бизнесга инвестиция учун капитал кўювчилар ўртасида рақобатнинг ўсиши билан микротехнологияларнинг жорий этилиши ошиши, бозорга янгиларнинг кириб келиши тўсиқларини пасайтиришга олиб келди. Жаҳон бўйича «Эгилувчанлик» тушунчаси асосий шиор бўлди ва илгари компаниянинг ҳаракатлантирувчи кучи бўлган «Кўлам самараси»ни сиқиб чиқарди.

Яқинда бу нуқтаи назарни Ўзбекистонлик бир гуруҳ олимлар шубҳа остига олишди. Унинг тасдиқлари тўрт тахмин билан ифодаланди:

Биринчидан, катта бизнесни қоралаш бўрттириб юборилган. Баъзи йирик корхоналарлар қийинчиликни бошдан ўтказишига қарамасдан, гуллаётган йирик корхоналарни ҳам кўплаб мисол келтириш мумкин. Бундай йирик корхоналарга кўлам самараси уларнинг рақобатбардошлиги учун ҳали ҳам муҳим рол ўйнамоқда.

Иккинчидан, йирик корхоналарнинг кўпчилигида қайта қуриш ва реструктуризация ўтказилди, бу эса 1990-йилларда иқтисодий тушкунликни бошларидан ўтказишлари натижаси эди. Улардан кўплари катта бўлиш билан бир вақтда «эгилувчан» бўлиш ҳам мумкинлигини тушуна бошлашди.

Учинчидан, кичик бизнеснинг иш ўринларни яратишдаги аҳамияти ҳаддан ташқари бўрттирилган, бундан 1990 йилларнинг охирида олинган маълумотлар гувоҳлик беради. Бундан ташқари, йирик корхоналарга нисбатан кичик корхоналар иш ўринларининг йўқотилиши каттароқ қисмни ташкил этган, ва шу билан бирга нисбатан кам даражада замонавий технология ва илғор малакани ишлатган.

Тўртинчидан, кичик фирмалар кўпчилигининг яшаши кўп ҳолда йирик корхоналаргага боғлиқ. Бу тенденция охириги вақтда йирик корхоналардан кичик фирмаларга баъзи фаолият турларини олиб бориш ҳуқуқини бериш билан кучаймоқда. Бу эса уларнинг йирик корхоналардан боғлиқлигини янада оширади.

Охириги тенденцияни ҳисобга олиб, тасдиқлаш мумкинки, йирик ва кичик фирмалар ўртасидаги фарқ тобора камайиб бормоқда. Йирик фирмалар кичик фирмаларнинг эгилувчанлиги ўз структураларида кўпроқ автоном бўлинмаларни ташкил этиш йўли билан жорий этишмоқда. Масалан, баъзи бир йирик корхоналар ўз тасарруфларида кўплаб кичик фирмаларни ташкил этмоқда. Кичик фирмалар эса ўз заиф томонларини тўлдириш ва ўз манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида йириккор қорхоналарлар билан иттифоқлар тузишга, узоқ муддатли муносабатлар ўрнатишга ҳаракат қилишади.

Бу янгиликлар натижасида корхоналарнинг «йирик» ёки «кичик» сифатида баҳолаш қийин бўлиб қолди.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Саволлар:

1. Қайси омилар бозорларга киришда бўладиган тўсиқларни пасайтирди?
 2. Нима учун эгилувчанлик кўлам самарасига нисбатан кўпроқ муҳимлигини тасдиқлашган?
 3. Кичик фирма – яхши деган тасдиқни инкор қиладиган мисол келтиринг.
- 10-мавзу. Бозор иқтисодиёти ривожланган давлатларнинг инфратузилма иқтисодиётидаги илғор хорижий тажрибаларини**

Тошпириқлар

3-масала. Тоғ-металлургия камбинатининг таъмирлаш корхонасида қуйидаги цехлар ва ишчилар мавжуд: пўлат қуйиш цехи – 72 киши, рангли металл қуйиш цехи – 48 киши, №1-таъмирлаш-механик цехи – 106 киши, №2-таъмирлаш-механик цехи – 34 киши, №3-таъмирлаш-механик цехи – 52 киши, асбобсозлик – 85 киши, электрқучланиш цехи – 72 киши, электр таъмирлаш – 72 киши, транспорт – 180 киши, лавозимлар учун маошлар қуйидагича белгиланган: цех бошлиқлари 72,0 минг сўм, иқтисодчилар – 48,0 минг, меъёрловчилар – 30,5 минг сўм.

Цехлардаги бошқарув ходимларнинг сони қуйидагича: пўлат қуйиш цехида – 5 киши, рангли металл қуйиш – 3 киши, №1-таъмирлаш-механик цехи – 9 киши, №2-таъмирлаш-механик цехи – 3 киши, №3-таъмирлаш-механик цехи – 4 киши, асбобсозлик – 6 киши, электрқуч цехи – 2 киши, электр таъмирлаш – 5 киши, транспорт – 9 киши.

Қуйидагиларни аниқлаш талаб қилинади:

5. Тоғ-металлургия камбинатининг таъмирлаш корхонасининг ишлаб чиқариш тизимини соддалаштиринг;
6. Ҳар бир цехда бир бошқарув ходимига тўғри келувчи ишчилар сонини аниқланг;
7. Корхонанинг ташкилий тизимини яхшилаш ҳисобига ойлик маош жамғармасини тежаш имкониятларини аниқланг.
8. Корхонанинг ташкилий тизими такомиллашгандан сўнг ва бундан аввалги аҳвол бўйича қиёсий схемалар тузишга уриниб кўринг.

4-масала. Шартли равишда битта вилоятда зарур бўладиган инфратузилманинг умумий ҳолати таҳлилин келтирамиз. Шу асосда талабалар билан Бозор инфратузилмаси назарияси фанининг умумий категорияларини ва амал қилувчи қониниятларини, фанни ўрганиш жараёнида фойдаланилувчи тушунчаларнинг тарифларини ўрганамиз ва иқтисодий жиҳатдан таҳлил қилиш имконияти мавжуд бўлади. Бунинг учун қуйидаги маълумотлар фойдаланиш учун таклиф этилади.

8. Аҳоли сони 1250 минг киши

9. Худуди 120 км. кв.

шундан:

Қуруқлик 110 км. кв.

Тоғ ҳудудлари 30 км. кв.

Экиладиган ерлар 40 км. кв.

аҳоли яшаш пунктлари 20 км. кв.

бошқалар 20 км. кв.

Вазиятли топшириқ 1.

Муаммоларни / кичик муаммо ва хулосаларни / шакллантириш

Муаммони шакллантириш: Бошқарув самарадорлигини ўсишига қандай эришиш мумкин?

Биринчи кичик муаммони шакллантириш: Самарадорликни ўсишини қандай қилиб таъминлаш мумкин?

Кичик муаммони ҳал этиш учун саволлар:

1. Самарадорликнинг мазмун-моҳияти нимада?
2. Самарадорликни аниқловчи омиллар қандай?
3. Самарадорлик кўрсаткичларини биласизми?

Иккинчи кичик муаммони шакллантириш: Бошқариш самарадорлигининг асосий кўрсаткичларини қандай аниқлаш мумкин?

Кичик муаммони ҳал этиш учун саволлар:

1. Йиллик иқтисодий самара қандай аниқланади?
2. Бошқарув аппаратининг меҳнат унумдорлигини қандай аниқлаш мумкин?
3. Бошқариш самарадорлигини қандай аниқлаш мумкин?

Вазиятли топшириқ 2.

1. Муаммо. *Ишчилар ўзлари ишлаётган фирманинг мулкдорлари бўлиши керакми?*

2. Қўшимча ахборот

«Pitney Bowes» компанияси ишчилари айтади раҳбарият эшитади.

«Pitney Bowes» компаниясида раҳбарият ва 200 ишчи иштирокида йиғилиш бўлиб ўтмоқда. Ишчилардан бири бошқарув кенгаши раисига Жон Лига мурожаат этди “Нима учун мен белимни оғритиб ишлашим керак, қачонки мени ёнимда ўтириб телефон билан овора бўлган ёш йигит, стаж учун мен каби 4% қўшимча ҳақ олса? Унга 1% қўшимча ҳақ берса бўлмайдими? Мен шунни билишни хоҳлайман”.

Компания йиғилишларида бундай саволлар тез-тез учраб туради. Йилда бир маротаба компаниянинг ҳар бир ишчиси раҳбариятни танқид қилиш ва корхона иқтисодий сиёсати бўйича савол бериш имкониятига эга. Гап шундаки «Pitney Bowes» компанияси 1947 йилда ташкил этилган ва “Меҳнат жамоасининг йиғилиши” дастури амал қилиб келмоқда. У пайчилар мажлисига ўхшайди, улар раҳбариятдан фирма фаолияти тўғрисида ҳисобот талаб этадилар. Бунинг ажойиблиги яна шундаки ҳар бир ишчи ҳаммани олдида ўз эътирозларини айтишлари мумкин.

Ишчилар ўзлари ишлаётган фирманинг мулкдорлари бўлиши керакми?

Одатда ишчи кучи ва капитал ишлаб чиқаришни икки томони сифатида қаралади. Компанияни эгалари, уни ишлаши учун зарур пул маблағлари ва станоклар билан таъминлайди, ишчилар эса меҳнат қиладилар. Бундан ташқари капитал ва ишчи кучи баъзида бир-бирларига нисбатан, иш ҳақи, мукофот, бошқа турдаги рағбатлантириш, даромадларни тақсимлаш ва акция дивидентларини бошқаришда тесқари қўйилади. Бироқ, ҳозир бу нарса ўзгармоқда. Компания ишчилари баъзида корхона эгаларига ҳам айланмоқда.

Ишчилар учун корхона эгаларига айланиш имкони «ESOP» - персонал ўртасида акцияларни тарқатиш дастури уларга тақдим этмоқда. АҚШ нинг 8 мингдан ортиқ ишчилари корхона эгалари бўлиб ҳисобланадилар. 1000 фирманинг 10 млн.дан ортиқ ишчиларига акцияларнинг катта қисми тегишлидир.

«ESOP» дастурини қўллаб-қувватловчилар агар ишчилар компания эгаларига айлансалар улар самаралироқ фаолият юритади дейдилар.

Хулосаларни шакллантириш учун саволлар.

1. «ESOP» ва «Pitney Bowes» компанияларининг ишчилар билан ўтказиладиган йиллик йиғилишлари ишчи ва бошқарувчилар эътиборини жалб этувчи дастур бўлади, уларнинг ҳар бирларини афзаллиги нимада?

2. Ишчи ва бошқарув бўғини ўртасидаги ўзаро муносабатни яхшилаш учун, шунингдек, унумдорликни ошириш учун қулланилаётган дастурларни тушунтиринг.

Кейс стади-1

Олигополия доирасида рақобат.

Бозор ҳиссасини ошириш учун нархсиз рақобатнинг ишлатилиши.

Олигопол бозорга мисол- Electrolux, Philips, Hoover каби хўжалик техникаси ишлаб чиқаришга ихтисослашган компаниялардир. Охирга йилларда кўпчилик компаниялар, бепул совғалар бериб янги харидорларни жалб қилиш методлари билан қизиқишяпти. Шундай совғалар сирасига бепул учиш учун авиабилетлар ҳам киради.

Электр маҳсулотлар ва хўжалик техникаси бозори етарлича ўзгармас, ва иқтисодий тушкунлик ҳам шароитни яхшиламайди. Шундай шароитда Hoover компанияси 1992 йили талабни рағбатлантириш воситаси сифатида бепул учишларни қўллай бошлайди, ҳамда харидорларнинг рақобатчилар маҳсулотларидан воз кечишлари ҳисобига бозор ҳиссасини қўлга киритади. Hoover товарини сотиб олиш учун камида 100 ф.ст. сарфлаган харидор олти евро йсеналишнинг бирига бепул бориб - келиш авиабилетига ҳаққи бор эди. Кейинроқ эса, АҚШ йсеналишини ҳам киритишди. Ҳақиқатда харидор камида 119 ф.ст. чанг ютгич – компаниянинг энг арзон маҳсулоти- учун тўлаши керак эди.

Hoover компаниясининг ташаббуси талаб даражасини ошириш нуқтаи назаридан муваффақиятли эди, шунга қарамасдан бир қатор қийинчиликлар туғдирди. Биринчидан, қўшимча ходимларни ишга жалб қилишга ва ишлаб чиқариш корхонасини 7 кунлик иш ҳафтасига ўтказишга мажбур бўлишди, чунки ўсиб кетган талабни қондириш керак эди. Иккинчидан, яқин орада истеъмолчилар маҳсулотни сөзи учун эмас, балки бепул авиабилет учун харид қилишлари маълум бўлди. Учинчидан, “совғали” бепул учишларга талаб шунчалик кўпайдики, охири бу нархсиз рақобат услубини фойдасиз қилиб қўйди.

Компания “совғали” учишларга баландроқ тўсиқ қўйиши лозим эди.

Охирги йилларда фирма маҳсулотини сотиб олганлик учун бепул авиабилетларни ишлаб чиқарувчи томонидан таклиф этилишини кўзда тутадиган товарлар сотувини илгарилаш шаклидаги нархсиз рақобат амалиёти кенг тарқалди. Аммо ҳар қандай товар сотувини илгарилаш фаолияти компания учун хавфни ўз ичига олади. Бироқ сотувни илгарилаш бўйича бироқ- бир фаолиятни режалаштиришда компаниянинг марка ва имиджининг сақланишига эътибор қаратиш лозим.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Саволлар:

1. Компания Hoover махсулотларини илгарилашда қайси аспектда муваффақиятли ва қайсида муваффақиятсиз бўлди?
2. Ноовернинг товарни илгарилаш услубида узоқ муддатда қандай салбий оқибатлар бор (агар бўлса қандай)?
3. “Бепул таклифлар” стратегияси тармоқда фирманинг бозор ҳиссасининг ўзгаришига узоқ муддатли бирор бир оқибатларга эга, деб ҳисоблайсизми?

11-мавзу. Ижтимоий инфратузилма аҳоли ҳаёт даражасини оширишнинг асосий йўналиши. (4 соат)

Топширик

1 масала

Масалани ишланг: Иш вақтини яримини менежер ўзини кабинетда ўтказди, қолган вақтни корхонани айланиб чиқишига кетказди, токи айланиб чиқишига кетган вақтнинг ярими қолмагунча.

Савол: Иш вақтининг қайси қисмини менежер корхонани айланиб чиқишига кетказди?

2 масала

Масалани ишланг: Уйга ариқдан 6 литр сув олиб келиш керак. Сизнинг атиги иккита – 4 ва 6 литрли идишингиз бор. Сувни челақдан челақка қуйиш, сувни ариқдан ушбу челақларга қайта олиш, сувни ташқарига тўкишга руҳсат берилади. (тахмин қилиб бўлмайди).

Савол: Ушбу масалани қандай қилиб ечиш мумкин?

1. Масала. Корпорация «Байкал» номли алкоғолсиз шарбатни ишлаб чиқаради. Битта махсулотга тўғри келадиган ўзгарувчан харажатлари 10 сум. Шарбатнинг 1 донаси 15 сўм. Доимий харажатлар 15000сўм. 20000сўм даромад олиши учун корпорация қанча махсулот ишлаб чиқишини аниқланг.

2. Масала Корпорация “Тархун” ичимлигини ишлаб чиқаради. Корпорациянинг ҳолати куйидагича тарифланади: сотишдан тушум 75000сўм, ўзгарувчан харажатлар 50000сўм, доимий харажатлар 15000сўм, даромад 10000сўм, ишлаб чиқарилган махсулот ҳажми 5000дона. Ҳар бир махсулот нархи 15 сўм.

Зарарсизлик нуқтасини топинг.

3. Масала. Компания облигациясининг бозор курсини облигация сўндирилишидан 30 кун олдинги нархини аниқланг. Облигация номинали 1000сўм. Даромади 150 сўм. Купон бўйича даромаднинг тўланиши орасидаги давр 100 кунни ташкил этади.

4.Масала. Корпорация қўйидаги молиявий кўрсаткичларга эга:

Кўрсаткичлар	минг сўм	
	Йил бошига	Йили охири
Айланмадан ташқари активлар	14500	16600
Захиралар	4500	6700
Капитал ва захиралари	15000	18000
Ўзоқ муддатли кредитлар	3500	3500
Қисва муддатли кредитлар	400	1500

Корпорация молиявий барқарорлигини ҳисобга олиб ва корхона молиявий стратегиясини аниқланг ва ўз таклифларингизни беринг.

5.Масала Тўқимачилик корхонасида маҳсулот ишлаб чиқаришнинг реал ҳажми 20 млн сўм , ресурс харажатлари эса 4 млн сўм бўлганда унумдорлик қанча? Ресурс харажатлари 1 млн сўмга кўпайганда маҳсулот ишлаб чиқариш реал ҳажми 5 % га камаяди. Бунда маҳсулот ишлаб чиқариш реал ҳажми неча сўмни ташкил этади ва унумдорлик қанчага камаяди?

6.Масала Корхонада ўтган йили 120 нафар ишчи кучи ёрдамида 150 минг сўмлик маҳсулот олинган бўлса, бу йил 10 нафар қўшилган ишчи ёрдамида 45 минг сўмлик қўшилган маҳсулот олинди.

Бу йилги олинган умумий маҳсулот миқдори қанча?

7.Масала) Бозорда байрам олди истеъмол турларига нархлар ошиб, байрамлар ўтганидан кейин ялпи талаб камайсада, нархлар олдинги даражасига тезда ва хамиша ҳам қайтиб келавермайди. Бу ҳолат иқтисодийда қандай номланади?

8.Масала «Пигу самараси» ялпи таклифга қандай даражада таъсир этишини тушунтириб беринг.

Кейс стади-1

Вазифа:

**Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диққат билан ўқинг.
Абитуриентларни тайёрлаш бўйича таҳлил.**

Абитуриентларни нодавлат нотижорат таълим марказларда Олий ўқув юртларига киришга тайёрлаш учун курсларга қабул қилишни иқтисодий асослаш зарур. Бундай марказлар ўзлари қарашли бўлган коллежлардан ҳам, бошқа манбалардан ҳам молиявий кўмак олишолмайди. Бундай курслар коллеж ва шахс ўртасидаги хусусий шартнома ва марказ курсларга хоҳлаганча битирувчиларни жалб қила олади.

Бюджет ҳисобидан молияланадиган коллежлар учун бу курслардан тушадиган даромадлар- асосий даромад манбаларидан биридир. Ҳар бир марказ учун талабаларни бундай қабул қилиш афзаллиги шундаки, ҳамма харажатлар ва даромадлар чекланган кўрсаткичлар таҳлилига асосланган.

Бундай ўқитишлар ўтказишнинг асосий харажатлари – бу малакали ўқитувчилар ва талабалар ётоқхонасида жойлар. Бу ресурслар ўқув юртларида бор, шунинг учун қўшимча сарфлар кутилмайди. Фақат минимал қийматга эга бўлган ва умумий қиймати бир йилда ҳар бир талаба учун 1000 сўмни ташкил этадиган иситиш, ёритиш, қоғоз ва бошқа майда харажатлар билан боғлиқ бўлган сарфлар кўзда тутилган.

Агар ҳар бир тингловчидан курс учун тўлов 600000 сум олинса, тушунарлики бу марказ учун “олтин кони”. Табиийки, мумкин қадар кўп тингловчи қабул қилиш керак. Шундай бўлиши мумкинки, талабаларнинг маълум сонини қабул қилишда асосий ўқитувчиларга ёрдам берадиган яна бир соатбай ўқитувчини жалб қилишга тўғри келади. Лекин ҳолатни чекланган харажатлар нуктаи назаридан таҳлил қилсак, унда маълум бўладики, агар чекланган харажатлар бир талабага 599000 сўмни (600000 – 1000) ташкил қилганда, келиб чиқадики, бир талабага чекланган харажатлар кескин ошса, бундай таклиф ноиқтисодий бўлишдан олдин қопланади.

Ягона муаммо шундаки, узоқ муддатли режада ОЎЮга кириш учун тайёрланадиган абитуриентларнинг ҳар қандай ортиқча сони бу курсга ўқув жойларига бўлган талабни пасайтиради. Лекин ҳозирги вақтда бу узоқ келажак ва марказлар бу имкониятдан тўлиқ фойдаланиши мумкин.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Саволлар:

4. Қандай даражада қўшимча талабалар қабул қилиш ноиқтисодий бўлади?
5. Узоқ муддатли даврда бу қулай ҳолатнинг давомийлигини таъминлаш мақсадида курс учун тўловни ошириш ёки камайтириш мақсадга мувофиқми?
6. Чекланган харажатлар (даромадлар) тушунчасига асосланган, ўрта таълим секторини бу йўсинда кўпроқ курсларни таклиф қилишга рағбатлантирадиган аргумент борми ва бу давлат учун яхлит бўладими? Бор бўлган камчилик ва афзалликларни айтиб ўтинг.

12-мавзу. Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда "Out sourcing" (Аутсорсинг) инфратузилмаси хизматлари.

Топширик

1.Масала. Қуйидаги жумлани тўғри келувчи сўзлар (2 та сўз) билан тўлдилинг: “Кўпгина мамлакатларда айнан рақобат муҳитини шакллантиришнинг табиий асоси ҳисобланади, венчурли технологик ва иқтисодий лойиҳаларни синаш учун полигон бўлиб хизмат қилади”

Жавоб: кичик бизнес

2.Масала. Қуйидаги жумлани ушбу сўзларни “юқори, паст, кўп, кам” ишлатган ҳолда маъно берадиган тарзда тўлдилинг:

“Хўжалик юритувчи субъектларнинг умумий сони ҳамда бандликдаги кичик бизнеснинг ҳиссаси қанчалик (паст, кўп, юқори) бўлса, ишсизлик шунчалик (паст, кўп, юқори) ва рақобат (паст, кўп, юқори) бўлади”

Жавоб: “кўп ... паст ... юқори”

3.Масала. Қуйидагиларни ҳалол (инсофли) ва ноҳалол рақобат усулларига тўғри ажратинг.

<u>Ҳалол рақобат</u>		<u>Ноҳалол рақобат</u>
	1. Рақобатчилар маҳсулотларини қалбакилаштириш	
	2. Сотувдан олдинги ва кейинги хизматлар	
	3. Иқтисодий шпионаж	
	4. Товар нуқсонларини яшириш	
	5. Юқори нархларни пасайтириш	
	6. Истеъмолчиларни алдаш	
	7. Адолатли реклама	
	8. Сунъий равишда нархларни сақлаб туриш	
	9. Янги товар ва хизматларни яратиш	
	10. Пора бериш ва шантаж қилиш	
	11. Ҳисоботларни сохталаштириш	
	12. Маҳсулот сифатини ошириш	

Жавоб: 1) ҳалол: 2,5,7,9,12; 2) ноҳалол: 1,3,4,6,8,10,11

4.Масала. Мос келувчи бозор ҳолатини тўғри белгилаб, чизик билан бирлаштиринг.

... шароитида кўп сонли фирмалар бир хил маҳсулотни таклиф этишади ва уларнинг ҳеч бири бозорнинг катта ҳиссасига эга бўлмайди.		Олигополия
... шароитида торвар, хизмат ёки ресурсларнинг фақат битта харидори мавжуд бўлади.		Олигопсония
... шароитида харидорларга ўз нархларини белгилашга қодир бўлган кам сонли ишлаб чиқарувчилар мавжуд		Монопсония

бўлади.		
... шароитида харидорлар сони чекланган ва сотувчилар сони кўп бўлади, бунда харидорлар учун нархга таъсир этиш имконияти таъминланади.		Монополия
...шароитида муайян товарни сотувчиси фақат иккита бўлади.		Соф монополия
... шароитида давлат аралашуви чекланган бўлади, нархлар талаб ва таклиф тебранишига асосан эркин ўзгариб туради.		Дуополия
... шароитида бир неча сонли сотувчилар ва бир неча сонли харидорлар мавжуд бўлади.		Мукамал рақобат
... шароитида муайян бозорда фақат битта сотувчи ва кўп сонли харидорлар мавжуд бўлади, бозорга эркин кириш имконияти бўлмайди.		Монополистик рақобат
.... шароитида тармоқдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш бир неча йирик рақобатчи фирмалар қўлида жамланган бўлади..		Икки томонлама олигополия
... шароитида ягона компания муайян турдаги товарни ишлаб чиқарувчиси ва сотувчиси бўлади.		Эркин рақобат

Жавоб:

... шароитида кўп сонли фирмалар бир хил маҳсулотни таклиф этишади ва уларнинг ҳеч бири бозорнинг катта хиссасига эга бўлмайди.		Олигополия
... шароитида торвар, хизмат ёки ресурсларнинг фақат битта харидори мавжуд бўлади.		Олигопсония
... шароитида харидорларга ўз нархларини белгилашга қодир бўлган кам сонли ишлаб чиқарувчилар мавжуд бўлади.		Монопсония
... шароитида харидорлар сони чекланган ва сотувчилар сони кўп бўлади, бунда харидорлар учун нархга таъсир этиш имконияти таъминланади.		Монополия
...шароитида муайян товарни сотувчиси фақат иккита бўлади.		Соф монополия
... шароитида давлат аралашуви чекланган бўлади, нархлар талаб ва таклиф тебранишига асосан эркин ўзгариб туради.		Дуополия
... шароитида бир неча сонли сотувчилар ва бир неча сонли харидорлар мавжуд бўлади.		Мукамал рақобат
... шароитида муайян бозорда фақат битта сотувчи ва кўп сонли харидорлар мавжуд бўлади, бозорга эркин кириш имконияти бўлмайди.		Монополистик рақобат
.... шароитида тармоқдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш бир неча йирик рақобатчи фирмалар қўлида жамланган бўлади..		Икки томонлама олигополия
... шароитида ягона компания муайян турдаги товарни ишлаб чиқарувчиси ва сотувчиси бўлади.		Эркин рақобат

Кейс стади-1

Вазифа:

**Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диққат билан ўқинг.
Олий ўқув юртларига киришга тайёрлаш бўйича таҳлил.**

Абитуриентларни нодавлат нотижорат таълим марказларда Олий ўқув юртларига киришга тайёрлаш учун курсларга қабул қилишни иктисодий асослаш зарур. Бундай марказлар ўзлари қарашли бўлган коллежлардан ҳам, бошқа манбалардан ҳам молиявий кўмак олишолмайди. Бундай курслар коллеж ва шахс ўртасидаги хусусий шартнома ва марказ курсларга хоҳлаганча битирувчиларни жалб қила олади.

Бюджет ҳисобидан молияланадиган коллежлар учун бу курслардан тушадиган даромадлар- асосий даромад манбаларидан биридир. Ҳар бир марказ учун талабаларни бундай қабул қилиш афзаллиги шундаки, ҳамма харажатлар ва даромадлар чекланган кўрсаткичлар таҳлилига асосланган.

Бундай ўқитишлар ўтказишнинг асосий харажатлари – бу малакали ўқитувчилар ва талабалар ётоқхонасида жойлар. Бу ресурслар ўқув юртларида бор, шунинг учун қўшимча сарфлар кутилмайди. Фақат минимал қийматга эга бўлган ва умумий қиймати бир йилда ҳар бир талаба учун 1000 сўмни ташкил этадиган иситиш, ёритиш, қоғоз ва бошқа майда харажатлар билан боғлиқ бўлган сарфлар кўзда тутилган.

Агар ҳар бир тингловчидан курс учун тўлов 600000 сум олинса, тушунарлики бу марказ учун “олтин кони”. Табиийки, мумкин қадар кўп тингловчи қабул қилиш керак. Шундай бўлиши мумкинки, талабаларнинг маълум сонини қабул қилишда асосий ўқитувчиларга ёрдам берадиган яна бир соатбай ўқитувчини жалб қилишга тўғри келади. Лекин ҳолатни чекланган харажатлар нуктаи назаридан таҳлил қилсак, унда маълум бўладигани, агар чекланган харажатлар бир талабага 599000 сўмни (600000 – 1000) ташкил қилганда, келиб чиқадигани, бир талабага чекланган харажатлар кескин ошса, бундай таклиф ноиктисодий бўлишдан олдин қопланади.

Ягона муаммо шундаки, узоқ муддатли режада ОЎЮга кириш учун тайёрланадиган абитуриентларнинг ҳар қандай ортиқча сони бу курсга ўқув жойларига бўлган талабни пасайтиради. Лекин ҳозирги вақтда бу узоқ келажак ва марказлар бу имкониятдан тўлиқ фойдаланиши мумкин.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Саволлар:

7. Қандай даражада қўшимча талабалар қабул қилиш ноиктисодий бўлади?
8. Узоқ муддатли даврда бу қулай ҳолатнинг давомийлигини таъминлаш мақсадида курс учун тўловни ошириш ёки камайтириш мақсадга мувофиқми?
9. Чекланган харажатлар (даромадлар) тушунчасига асосланган, ўрта таълим секторини бу йўсинда кўпроқ курсларни таклиф қилишга рағбатлантирадиган аргумент борми ва бу давлат учун яхлит бўладими? Бор бўлган камчилик ва афзалликларни айтиб ўтинг.

13-мавзу. Халқаро интеграцион ташкилотлар ва инфратузилмалар.

Топшириқлар.

1.Масала. Жаҳонда халқаро микёсда рақобатни ҳимоялаш ва монополияга қарши тартибга солишни яхшилаш борасида самарали ҳамкорликни олиб бориш мақсадида тузилган, ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларнинг монополияга қарши давлат органларини бирлаштирган, шу жумладан Ўзбекистоннинг монополияга қарши органи аъзо бўлган ташкилот номи?

Жавоб: Халқаро рақобатчилик тармоғи (**International Competition Network**)

2.Масала. Нима деб ўйлайсиз, қуйидаги фикр қайси ҳудуд иқтисодиётига хос?

“Монополияларни ман этиш кам тарқалган, асосан монополиялар ҳамда устун мавқедаги фирмаларни тартибга солиш амалга оширилади, тармоқ сиёсатини ўтказишда “самарали рақобат” концепцияси қўлланилади”

Жавоб: Европа Иттифоқи

3.Масала. Маълумки, АҚШ қонунчилигига мувофиқ, бозорда устун мавқега эга бўлиш ва рақобатчиларни бозорга кириш тўсиқларини барпо этишга олиб келувчи ҳаракатларни амалга ошириш тақиқланади. 1969 йилда IBM компанияси компьютерлар бозорининг 75%ни эгаллаб олгани ҳамда рақобатчиларни бозорга киришига тўсиқ бўладиган паст нархларни ўрнатганида айбланиб, унга нисбатан суд жараёни қўзғатилган эди. Аммо ушбу суд жараёни охир-оқибат IBM компания фойдасига ҳал бўлди. Нима деб ўйлайсиз, ушбу компания судда нимани исботлаб бера олгани учун жараённи ютиб олди?

Жавоб: IBM компанияси у ўрнатган паст нархлардан истеъмолчилар кўпроқ фойда олишини исботлаб бера олди.

4..М асала.Фирма рақобатлашган тайёр маҳсулот бозорида фаолият кўрсатади. Унинг ишлаб чиқариш функцияси $Q = 260 * \sqrt{L}$, L – ишчилар сони. Бир бирлик маҳсулот нархи 6 доллар. Иш ҳақи даражаси 50 доллар. Меҳнат бозори рақобатлашган бозор бўлса, фойдасини максималлаштирувчи фирма қанча маҳсулот ишлаб чиқаради

Кейс стади 1

Вазифа:

Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диққат билан ўқинг.

Ўлчам тушунчасини кичрайтириш.

1990-йилларда корхоналарнинг асосий мақсади унинг ўлчамининг йириклашуви ҳисобланади, деган қарашдан йироқлашиш кузатилди, чунки кўпчилик йирик корхоналарлар қийинчиликларни бошдан кечирашаётган эди. Айни вақтда 1990 йилларда бизнесда амал қилишнинг бошқа услуби намоён бўлди - катта бўлмаган ўлчам, енгиллик ва ўзгарувчанлик. Ўзбекистонлик бир гуруҳ олимларнинг аниқлашларича, охириги ўн йилликда жаҳон бўйича яратилган янги иш жойларининг ҳар 10 тасидан 8 таси кичик фирмалар томонидан таклиф қилинган.

Кичик бизнеснинг ўсиши ва ривожланиши сабабларини тушуниш қийин эмас. Капитал бозорининг эркинлашуви, яъни бизнесга инвестиция учун капитал қўювчилар ўртасида рақобатнинг ўсиши билан микротехнологияларнинг жорий этилиши ошиши, бозорга янгиларнинг кириб келиши тўсиқларини пасайтиришга олиб келди. Жаҳон бўйича «Эгилувчанлик» тушунчаси асосий шиор бўлди ва илгари компаниянинг ҳаракатлантирувчи кучи бўлган «Кўлам самараси»ни сиқиб чиқарди.

Яқинда бу нуқтаи назарни Ўзбекистонлик бир гуруҳ олимлар шубҳа остига олишди. Унинг тасдиқлари тўрт тахмин билан ифодаланди:

Биринчидан, катта бизнесни қоралаш бўрттириб юборилган. Баъзи йирик корхоналарлар қийинчиликни бошдан ўтказишига қарамасдан, гуллаётган йирик корхоналарни ҳам кўплаб мисол келтириш мумкин. Бундай йирик корхоналарга кўлам самараси уларнинг рақобатбардошлиги учун ҳали ҳам муҳим рол ўйнамоқда.

Иккинчидан, йирик корхоналарнинг кўпчилигида қайта қуриш ва реструктуризация ўтказилди, бу эса 1990-йилларда иқтисодий тушкунликни бошларидан ўтказишлари натижаси эди. Улардан кўплари катта бўлиш билан бир вақтда «Эгилувчан» бўлиш ҳам мумкинлигини тушуна бошлашди.

Учинчидан, кичик бизнеснинг иш ўринларни яратишдаги аҳамияти ҳаддан ташқари бўрттирилган, бундан 1990 йилларнинг охирларида олинган маълумотлар гувоҳлик беради. Бундан ташқари, йирик корхоналарга нисбатан кичик корхоналар иш ўринларининг йўқотилиши каттароқ қисмини ташкил этган, ва шу билан бирга нисбатан кам даражада замонавий технология ва илғор малакани ишлатган.

Тўртинчидан, кичик фирмалар кўпчилигининг яшаши кўп ҳолда йирик корхоналаргага боғлиқ. Бу тенденция охириги вақтда йирик корхоналардан кичик фирмаларга баъзи фаолият турларини олиб бориш ҳуқуқини бериш билан кучаймоқда. Бу эса уларнинг йирик корхоналардан боғлиқлигини янада оширади.

Охириги тенденцияни ҳисобга олиб, тасдиқлаш мумкинки, йирик ва кичик фирмалар ўртасидаги фарқ тобора камайиб бормоқда. Йирик фирмалар кичик фирмаларнинг эгилувчанлиги ўз структураларида кўпроқ автоном бўлинмаларни ташкил этиш йўли билан жорий этишмоқда. Масалан, баъзи бир йирик корхоналар ўз тасарруфларида кўплаб кичик фирмаларни ташкил этмоқда. Кичик фирмалар эса ўз заиф томонларини тўлдириш ва ўз манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида йирикроқ корхоналарлар билан иттифоқлар тузишга, узоқ муддатли муносабатлар ўрнатишга ҳаракат қилишади.

Бу янгиликлар натижасида корхоналарнинг «йирик» ёки «кичик» сифатида баҳолаш қийин бўлиб қолди.

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Саволлар:

1. Қайси омиллар бозорларга киришда бўладиган тўсиқларни пасайтирди?
2. Нима учун эгилувчанлик кўлам самарасига нисбатан кўпроқ муҳимлигини тасдиқлашган?
3. Кичик фирма –яхши деган тасдиқни инкор қиладиган мисол келтиринг.

14-мавзу. Бозор иқтисодиёти ривожланган давлатларнинг инфратузилма иқтисодиётидаги илғор хорижий тажрибаларини ўрганиш.

Топшириқлар

1. Масала Қуйидагиларни диққат билан ўқинг:

а) АҚШда **медицина ва юриспунденция бўйича хусусий иш очиш учун ҳукумат**

органларидан лицензия олиш зарур;

б) Ўзбекистонда табиий ресурслар давлат мулки ҳисобланади. Ундан ташқари улардан жуда кўпларини қайта тиклаб бўлмайди;

в) муаллифлик ҳуқуқи бўйича қонунчилик ривожланган мамлакатларда фирма одатда ўз маҳсулотини патент ёрдамида ҳимоя қилади, шунингдек ундан нусха кўчиришни ҳам фақат ўзи амалга оширади ёки унинг рухсати билан амалга оширилади. Кўрсатилган мисолларни таҳлил қилинг ва қуйидаги саволларга жавоб беринг:

- 1) тармоққа киришга қўйиладиган тўсиқлар деганда нима тушунилади?
- 2) тўсиқлар, барьерлар муаммоси нимада?
- 3) барерларни қандай таснифлаш мумкин?

2.Масала

Акциядорлик жамиятда 98 та акциядор мавжуд. Жамият активларини баланс қиймати 3 600 000 доллар. Компания 1 900 000 долларлик мулкни сотишни мўлжаллаган. А акциядор 12% акцияларга эга ва у ушбу шартномага ижобий овоз берган.

Саволари:

1. Акциядорлар ўзларига тегишли акцияларни жамиятдан қайта сотиб олишни талаб қилиши мумкинми ва бошқа қандай масалани ҳал қилиш йўллари мавжуд?
2. А акционер унга тегишли булган акцияларни сотиб олишни талаб қилиши мумкинми?

3. Агарда Акционер А да акцияларни сотиб олиш ҳуқуқи мавжуд булса, қандай қилиб у акцияларнини сотиб олшни амалга ошириши мумкин?

3. Масала

Акциядорлик жамият бош директори вазифасини тўхтатиш жараёни

Акциядорлар йиғилиш умумий қонун буйича, агарда ижроия органини шаклантириш директорлар кенгаши вазифасига кирмаса, унда хоҳлаган ҳолатда бош директорнинг фаолиятини тухташ ҳақида қарор қабул қилинди дейлик.

“Фотон” очик акциядорлик жамияти 1 октябр куни акциядорларнинг умумий йиғилишида бош директор Исаев В.А.нинг ваколатини тўхтатиш ҳақида қарор қабул қилди ва ушбу лавозимга Кудратова К.М.ни тайинлади.

5 октябр куни овоз бериш ва санок комиссияси натижаларига асосан баённома тузилди ва имзоланди. Шу куннинг ўзида Кудратова К.М.га хизмат хонаси, техник воситалар ва ўз вазифасини бажариш учун керакли дастгоҳлар берилди.

8 октябр куни Кудратова К.М. билан меҳнат шартномаси тузилди ва уни бош директр лавозимига бириктириш буйруғи 10 октябр куни имзоланди.

Саволлар:

3. Қайси муддатдан бошлаб Кудратова К.М хужжатларга имзо қуйиш, буйруқ чиқариш, шартнома тузиш ваколати берилди, Исаев В.А. қайси муддатда ўз ваколатини йукотди?
4. Агарда директорлар кенгаши раиси Кудратова К.М. нинг меҳнат шартномасини имзоламаса, қандай ҳуқуқий ҳолатлар юзага келади?
3. Кудратова К.М.нинг ишга кириши ва Исаев В.А.нинг ишдан кетиши буйича буйруқларни ким имзолайди?

Кейс стади № 1.

Вазифа:

Қуйида келтирилган воқеани шошилмасдан диқат билан ўқинг.

Пепси ичимлигига талаб

1982 йил икки иқтисодчи Рики ва Блайт Пепси ичимлигига бўлган талабни башоратлашда регрессияни таҳлил қилишга уриндилар. Улар 15 йил ҳар кварталлик олинган кўрсаткичларни ишлатиб, 60 ифодадан таркиб топган маълумотлар тўпламини ҳосил қилишди. Уларнинг талаб тенгламаси қуйидаги башоратланган ўзгарувчиларни боғлар эди:

P_b – Пепси ичимликнинг реал нархи (инфляция сураътига нисбатан пиво нархи);

A_b - Пепси рекламасининг ҳақиқий даражаси (яъни телевидение ва матбуотнинг реклама индексига нисбатан реклама даражаси.);

A_a - бошка алкоғолсиз ичимликларнинг реклама қилинишининг ҳақиқий даражаси;

Y_r –истеъмолчи ихтиёридаги даромадини тақсимланишининг ҳақиқий даражаси;

P_c - бошка алкоғолсиз ичимликларнинг реал нархи;

W - ҳавонинг кундалик ўртача ҳарорати;

S – мавсум омили, ёз ва байрамларда пивонинг юқори даражада истеъмол қилиниши.

Рики ва Блайтнинг таҳлил натижалари қуйидагича эди:

$$Q = 3.18 - 1.355 P_b + 0.004 A_b + 0.019 A_a + 0.057W + 0.085 Y_r + 0.371 P_c + 0.019S$$

(0.287) (0.64) (0.32) (5.84) (5.84) (0.1) (0.173)

Қавсларда коэффицентлар келтирилган:

$$R^2 = 0.57$$

Бу воқеани таҳлил қилишда heptagon ни қўлланг.

Саволлар:

1. Ҳаракати сиз кутганингиздек чиқмаган ўзгарувчиларни кўрсата оласизми?
2. Сиз талаб тенгламасига қўшиш мумкин бўлган яна бошқа ўзгарувчилар ҳам борми?
3. Нима деб ўйлайсиз, икки иқтисодчи ўз моделларида реал нарх ва реал даромад кўрсаткичларидан фойдаланганми?
4. Рақобатлашувчи маҳсулотларни реклама қилишнинг реал даражасини акс эттирувчи ўзгарувчилар ёрдамида яққол хато натижани изохлай оласизми?
5. Нимага модел талаб вариациясининг янада юқорироқ даражасини прогнозлай олмади?