

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ  
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ОЛИЙ ТАЪЛИМ ТИЗИМИ ПЕДАГОГ ВА РАҲБАР КАДРЛАРИНИ ҚАЙТА  
ТАЙЁРЛАШ ВА УЛАРНИНГ МАЛАКАСИНИ ОШИРИШНИ ТАШКИЛ ЭТИШ  
БОШ ИЛМИЙ - МЕТОДИК МАРКАЗИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ  
ҲУЗУРИДАГИ ПЕДАГОГ КАДРЛАРНИ ҚАЙТА ТАЙЁРЛАШ ВА УЛАРНИНГ  
МАЛАКАСИНИ ОШИРИШ ТАРМОҚ МАРКАЗИ

## ИҚТИСОДИЁТ

йўналиши

“АМАЛИЙ ЭКОНОМЕТРИКА”

модули бўйича

ЎҚУВ-УСЛУБИЙ МАЖМУА

Тошкент – 2019

**Модулнинг ўқув-услубий мажмуаси Олий ва ўрта махсус, касб-ҳунар таълими ўқув-методик бирлашмалари фаолиятини Мувофиқлаштирувчи кенгашнинг 2019 йил 18 октябрдаги 5-сонли баённомаси билан маъқулланган ўқув дастури ва ўқув режасига мувофиқ ишлаб чиқилган.**

Тузувчи:

Шодиев Т.Ш.- Халқаро Вестминстер университети Тошкент филиали “Билимлар иқтисодиёти” кафедраси мудири, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

Тақризчи:

Набиходжаев А.А.- Макроиктисодий прогнозлаш институти бўлим бошлиғи, иқтисодиёт фанлари номзоди, доцент

*Ўқув -услубий мажмуа Тошкент давлат иқтисодиёт университети ишмий кенгашининг 2019 йил 30 августдаги 1-сонли қарори билан тасдиқга тавсия қилинган.*

## **МУНДАРИЖА**

|   |           |
|---|-----------|
| <b>I. ИШЧИ ДАСТУР .....</b>   | <b>4</b>  |
| <b>II. МОДУЛНИ ЎҚИТИШДА ФОЙДАЛАНИЛАДИГАН ИНТЕРФАОЛ<br/>ТАЪЛИМ МЕТОДЛАРИ .....</b>                 | <b>9</b>  |
| <b>III. МАЪРУЗА МАТИЛАРИ .....</b>  | <b>16</b> |
| <b>IV. АМАЛИЙ МАШГУЛОТ МАТЕРИАЛЛАРИ, ТОПШИРИҚЛАР ВА<br/>УЛАРНИ БАЖАРИШ БЎЙИЧА ТАВСИЯЛАР .....</b> | <b>27</b> |
| <b>V. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР .....</b>  | <b>36</b> |
| <b>VI. КЕЙСЛАР БАНКИ.....</b>   | <b>37</b> |
| <b>VII. ГЛОССАРИЙ .....</b>   | <b>45</b> |
| <b>VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ .....</b>   | <b>54</b> |

## I. ИШЧИ ДАСТУР

### Кириш

Дастур Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2015 йил 12 июндаги “Олий таълим муассасаларининг раҳбар ва педагог кадрларини қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-4732-сонли, 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сонли Фармонлари, 2019 йил 27 августдаги “Олий таълим муассасалари раҳбар ва педагог кадрларининг узлуксиз малакасини ошириш тизимини жорий этиш тўғрисида”ги ПФ-5789-сонли Фармонлари, шунингдек 2017 йил 20 апрелдаги “Олий таълим тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-2909-сонли Қарорида белгиланган устувор вазифалар мазмунидан келиб чиқкан ҳолда тузилган бўлиб, у олий таълим муассасалари педагог кадрларининг инновацион компетентлигини ривожлантириш, соҳага оид илфор хорижий тажрибалар, янги билим ва малакаларни ўзлаштириш ҳамда амалиётга жорий этиш кўникмаларини такомиллаштиришни мақсад қиласди.

Дастур доирасида берилаётган мавзулар таълим соҳаси бўйича педагог кадрларни қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш мазмуни, сифати ва уларнинг тайёргарлигига қўйиладиган умумий малака талаблари ва ўқув режалари асосида шакллантирилган бўлиб, унинг мазмуни Ўзбекистоннинг миллий тикланишдан миллий юксалиш босқичида олий таълим вазифалари, таълим-тарбия жараёнларини ташкил этишнинг норматив-хуқуқий хужжатлари, илфор таълим технологиялари ва педагогик маҳорат, таълим жараёнларида ахборот-коммуникация технологияларини қўллаш, амалий хорижий тил, тизимили таҳлил ва қарор қабул қилиш асослари, маҳсус фанлар негизида илмий ва амалий тадқиқотлар, ўқув жараёнини ташкил этишнинг замонавий услублари бўйича сўнгги ютуқлар, педагогнинг креатив компетентлигини ривожлантириш, глобал Интернет тармоғи, мультимедиа тизимларидан фойдаланиш ва масофавий ўқитишнинг замонавий шаклларини қўллаш бўйича тегишли билим, кўникма, малака ва компетенцияларни ривожлантиришга йўналтирилган.

### Модулнинг мақсади ва вазифалари

#### “Амалий эконометрика” модулининг мақсади:

- педагог кадрларнинг ўқув-тарбиявий жараёнларни юксак илмий-методик даражада таъминлашлари учун зарур бўладиган касбий билим, кўникма ва малакаларини мунтазам янгилаш, малака талаблари, ўқув режа ва дастурлари асосида уларнинг касбий компетентлиги ва педагогик маҳоратини доимий ривожланишини таъминлашдан иборат.

## **“Амалий эконометрика” модулининг вазифалари:**

- Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳалар бўйича)” йўналишида педагог кадрларнинг касбий билим, кўникма, малакаларини узлуксиз янгилаш ва ривожлантириш;
- замонавий талабларга мос ҳолда олий таълимнинг сифатини таъминлаш учун зарур бўлган педагогларнинг касбий компетентлик даражасини ошириш;
- педагог кадрлар томонидан замонавий ахборот-коммуникация технологиялари ва хорижий тилларни самарали ўзлаштирилишини таъминлаш;
- маҳсус фанлар соҳасидаги ўқитишнинг инновацион технологиялари ва илғор хорижий тажрибаларни ўзлаштириш;
- “Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳалар бўйича)” йўналишида ўқув жараёнини фан ва ишлаб чиқариш билан самарали интеграциясини таъминлашга қаратилган фаолиятни ташкил этиш.

### **Модул бўйича тингловчиларнинг билими, кўникмаси, малакаси ва компетенцияларига қўйиладиган талаблар**

“Амалий эконометрика” курсини ўзлаштириш жараёнида амалга ошириладиган масалалар доирасида тингловчилар қуидаги янги билим, кўникма, малака ҳамда компетенцияларга эга бўлишлари талаб этилади:

#### **Тингловчи:**

- макроиктисодий сиёsat ва барқарор иқтисодий ўсиш стратегияларининг илмий-амалий асосларини;
- эконометрик усуллар ва моделлар турларини, жумладан, тизимли дастурлар пакетларини;
- барқарор иқтисодий ўсиш индикаторларини прогнозлаш усуллари ва моделларини;
- иқтисодиётнинг инновацион тараққиётининг илмий-амалий асосларини **билиши керак**.

#### **Тингловчи:**

- макроиктисодий индикаторларни прогнозлаш;
- эконометрик моделлар ёрдамида барқарор иқтисодий ўсиш омилларини аниқлаш;
- миллий иқтисодиётнинг амал қилиши ва инновацион тараққиёти қонуниятларини билишга таяниб, иқтисодий жараёнларни таҳлил қилиш ва хулоса чиқариш;
- макроиктисодий кўрсаткичлар асосида иқтисодий жараёнлардаги ўзгаришларни таҳлил қилиш орқали такомиллаштириш бўйича мустақил қарорлар қабул қилиш каби **кўникмаларига эга бўлиши лозим**.

#### **Тингловчи:**

- иқтисодий жараёнларни таҳлил қилишда иқтисодий қонунлар, илмий тушунчаларни (категорияларни) қарорлар қабул қилишда фойдаланиш;
- иқтисодий жараёнларни амалий эконометрик таҳлил қилиш;
- инновацион ривожланиш жараёнларини тадқиқ қилишда эконометрик моделлар тизимида фойдаланиш;

- иқтисодий кўрсаткичларни прогнозлашда махсус компьютер дастурларидан фойдаланишга оид **малакаларига эга бўлишии зарур**.

### **Тингловчи:**

- жаҳондаги ижтимоий-иқтисодий жараёнларни чуқур таҳлил этиш ва олинган хулосаларни кенг жамоатчиликка тушунтириб бериш ҳамда иқтисодиёт соҳасида тайёrlанаётган мутахассисларни ўқитиш жараёнига назария ва амалиётнинг узвий боғлиқлигини таъминлаш;

- макроиқтисодий кўрсаткичларни тизимли равишда таҳлил қилиш ва уларни кенг жамоатчиликка тушунтириш;

- эконометрик таҳлиллар асосида тармоқлар ва корхоналарнинг ривожланиш дастурларини ишлаб чиқиш;

- тузилган эконометрик моделларни тармоқлар ва корхоналар фаолиятига қўллай олиш;

- тизимли таҳлил асосида оптимал бошқарув қарорларини қабул қилиш;

- тармоқлар ва корхоналар иқтисодий ривожланиш сценарийларини ишлаб чиқиш ва қўллаш;

- реал сектор тармоқлари ва корхоналарининг фаолиятини таҳлил қилиш ва уларни ривожлантириш бўйича қарорлар қабул қилиш, импорт ўрнини босувчи ва экспортга йўналтирилган маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхоналарни давлат томонидан қўллаб-куватлаш бўйича дастурлар ишлаб чиқиш, корхоналарни инновацион ва стратегик ривожлантириш сценарийларини ишлаб чиқиши **компетенцияларга эга бўлишии зарур**.

### **Модулни ташкил этиш ва ўтказиш бўйича тавсиялар**

“Амалий эконометрика” курси маъруза ва амалий машғулотлар шаклида олиб борилади.

Амалий машғулотларда тингловчилар ўқув модуллари доирасидаги ижодий топшириқлар, кейслар, ўқув лойихалари, технологик жараёнлар билан боғлиқ вазиятли масалалар асосида амалий ишларни бажарадилар.

Амалий машғулотлар замонавий таълим услублари ва инновацион технологияларга асосланган ҳолда ўтказилади. Бундан ташқари, мустақил ҳолда ўқув ва илмий адабиётлардан, электрон ресурслардан, тарқатма материаллардан фойдаланиш тавсия этилади.

### **Модулнинг ўқув режадаги бошқа модуллар билан боғлиқлиги ва узвийлиги**

Модул мазмуни ўқув режадаги “Макроиқтисодий сиёsat ва барқарор иқтисодий ўсиш”, “Тизимли таҳлил усувлари” ва “Иқтисодиётнинг инновацион тараққиёти” ўқув модуллари билан узвий боғланган ҳолда педагогларнинг умуммутахассислик бўйича тайёргарлик даражасини орттиришга хизмат қиласи.

## **Модулнинг олий таълимдаги ўрни**

Модулни ўзлаштириш орқали тингловчилар замонавий эконометрик моделларни тузиш ва қўллашдаги муаммоларни аниqlаш, уларни таҳлил этиш ва баҳолаш ҳамда оптимал қарорлар қабул қилиш ва прогнозлашга доир умуммутахассислик компетентликка эга бўладилар.

### **Модул бўйича соатлар тақсимоти**

| №  | Модул мавзулари  | Тингловчининг ўқув юкламаси, соат |                         |                  |                 |                |                 |  |
|----|--|-----------------------------------|-------------------------|------------------|-----------------|----------------|-----------------|--|
|    |  | Ҳаммаси                           | Аудитория ўқув юкламаси |                  |                 |                | Мустакил таълим |  |
|    |  |                                   | Жами                    | Назарий машғулот | Амалий машғулот | Кўчма машғулот |                 |  |
| 1. | Амалий эконометрика фанининг предмети, методи ҳамда тадқиқот усуллари      | 4                                 | 4                       | 2                | 2               | -              | -               |  |
| 2. | Эконометрик моделларни тузиш, баҳолаш ва иқтисодий қарорлар қабул қилиш    | 2                                 | 2                       | -                | 2               | -              | -               |  |
| 3. | Ишлаб чиқариш функциялари. Прогнозлашда эконометрик моделлардан фойдаланиш | 6                                 | 6                       | -                | 4               | 2              | -               |  |
|    | <b>Жами:</b>   | <b>12</b>                         | <b>12</b>               | <b>2</b>         | <b>8</b>        | <b>2</b>       | <b>-</b>        |  |

### **НАЗАРИЙ МАШГУЛОТЛАР МАЗМУНИ**

#### **1-мавзу: Амалий эконометрика фанининг предмети, методи ҳамда тадқиқот усуллари**

Эконометрик моделлаштиришнинг назарий асослари, иқтисодиётда эконометрик моделлаштиришнинг зарурлиги, эконометрик модель тушунчаси, турлари ва ундаги ўзгарувчилар, эконометрик моделлаштириш босқичлари.

## **АМАЛИЙ МАШГУЛОТЛАР МАЗМУНИ**

### **1-амалий машғулот:**

**Амалий эконометрика фанининг предмети, методи ҳамда тадқиқот усуллари**

Эконометрик моделлаштиришнинг назарий асослари, иқтисодиётда эконометрик моделлаштиришнинг зарурлиги, эконометрик модель тушунчаси, турлари ва ундаги ўзгарувчилар, эконометрик моделлаштириш босқичлари.

### **2-амалий машғулот:**

**Эконометрик моделларни тузиш, баҳолаш ва иқтисодий қарорлар қабул қилиши**

Иқтисодий-ижтимоий жараёнларда боғликлар турларини ўрганиш, корреляция коэффициентининг турлари ва ҳисоблаш усуллари, чизиқли ва чизиқсиз регрессион боғланишлар, корреляцион-регрессион таҳлилда “энг кичик квадратлар” усулининг қўлланилиши.

### **3-амалий машғулот:**

**Ишлаб чиқариш функциялари. Прогнозлашда эконометрик моделлардан фойдаланиш**

Ишлаб чиқариш функциялари. Кобба-Дуглас функцияси. Ишлаб чиқариш функцияси характеристикалари, чизиқли ва чизиқсиз кўп омилли иқтисодий боғланишлар, умумлаштирилган ва бевосита “энг кичик квадратлар усули”, эконометрик модель параметрларининг иқтисодий таҳлили ва эластиклик коэффициентларини ҳисоблаш, эконометрик моделларни баҳолаш, вақтли қаторлар ва уларни прогнозлаш.

## **КЎЧМА МАШГУЛОТ**

Мазкур модул бўйича ўқув режада 2 соат “Ишлаб чиқариш функциялари. Прогнозлашда эконометрик моделлардан фойдаланиш” мавзусида кўчма машғулот режалаштирилган.

## **ЎҚИТИШ ШАКЛЛАРИ**

Мазкур модул бўйича қуидаги ўқитиш шаклларидан фойдаланилади:

- маълумотлар ва технологияларни англаб олиш, ақлий қизиқишини ривожлантириш, назарий билимларни мустаҳкамлаш;
- давра сухбатлари (кўрилаётган лойиха ечимлари бўйича таклиф бериш қобилиятини ошириш, эшлиши, идрок қилиш ва мантиқий хуносалар чиқариш;
- баҳс ва мунозаралар (лойиҳалар ечими бўйича далиллар ва асосли аргументларни тақдим қилиш, эшлиши ва муаммолар ечимини топиш қобилиятини ривожлантириш).

## **II. МОДУЛНИ ЎҚИТИШДА ФОЙДАЛАНИЛАДИГАН ИНТЕРФАОЛ ТАҲЛИМ МЕТОДЛАРИ**

### **“SWOT-таҳлил” методи.**

**Методнинг мақсади:** мавжуд назарий билимлар ва амалий тажрибаларни таҳлил қилиш, таққослаш орқали муаммони ҳал этиш йўлларни топишга, билимларни мустаҳкамлаш, тақрорлаш, баҳолашга, мустақил, танқидий фикрлашни, ностандарт тафаккурни шакллантиришга хизмат қилади.



### **“Хулосалаш” (Резюме, Веер) методи**

**Методнинг мақсади:** Бу метод мураккаб, қўптармоқли, мумкин қадар, муаммоли характердаги мавзуларни ўрганишга қаратилган. Методнинг моҳияти шундан иборатки, бунда мавзунинг турли тармоқлари бўйича бир хил ахборот берилади ва айни пайтда, уларнинг ҳар бири алоҳида аспектларда муҳокама этилади. Масалан, муаммо ижобий ва салбий томонлари, афзаллик, фазилат ва камчиликлари, фойда ва заарлари бўйича ўрганилади. Бу интерфаол метод танқидий, таҳлилий, аниқ мантиқий фикрлашни муваффақиятли ривожлантиришга ҳамда ўқувчиларнинг мустақил ғоялари, фикрларини ёзма ва оғзаки шаклда тизимли баён этиш, ҳимоя қилишга имконият яратади. “Хулосалаш” методидан маъруза машғулотларида индивидуал ва жуфтликлардаги иш шаклида, амалий ва семинар машғулотларида кичик гурӯхлардаги иш шаклида мавзу юзасидан билимларни мустаҳкамлаш, таҳлил қилиш ва таққослаш мақсадида фойдаланиш мумкин.

## Методни амалга ошириш тартиби:



тренер-ўқитувчи иштирокчиларни 5-6 кишидан иборат кичик гурухларга ажратади;



тренинг мақсади, шартлари ва тартиби билан иштирокчиларни таништиргач, ҳар бир гурухга умумий муаммони таҳлил қилиниши зарур бўлган қисмлари туширилган тарқатма материалларни тарқатади;



ҳар бир гурух ўзига берилган муаммони атрофлича таҳлил қилиб, ўз мuloҳазаларини тавсия этилаётган схема бўйича тарқатмага ёзма баён қиласди;



навбатдаги босқичда барча гурухлар ўз тақдимотларини ўтказадилар. Шундан сўнг, тренер томонидан таҳлиллар умумлаштирилади, зарурий ахборотлр билан тўлдирилади ва мавзуу якунланади.

### “Кейс-стади” методи

«Кейс-стади» - инглизча сўз бўлиб, («case» – аниқ вазият, ҳодиса, «stady» – ўрганмоқ, таҳлил қилмоқ) аниқ вазиятларни ўрганиш, таҳлил қилиш асосида ўқитишни амалга оширишга қаратилган метод ҳисобланади. Мазкур метод дастлаб 1921 йил Гарвард университетида амалий вазиятлардан иқтисодий бошқарув фанларини ўрганишда фойдаланиш тартибида қўлланилган. Кейсда очик ахборотлардан ёки аниқ воқеа-ҳодисадан вазият сифатида таҳлил учун фойдаланиш мумкин. Кейс ҳаракатлари ўз ичига қуйидагиларни қамраб олади: Ким (Who), Қачон (When), Қаерда (Where), Нима учун (Why), Қандай/ Қанақа (How), Нима-натижа (What).

## “Кейс методи” ни амалга ошириш босқичлари

| <b>Иш босқичлари</b>  | <b>Фаолият шакли ва мазмуни</b>   |
|---|---|
| <b>1-босқич:</b> Кейс ва унинг ахборот таъминоти билан таништириш   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ якка тартибдаги аудио-визуал иш;</li> <li>✓ кейс билан танишиш (матнли, аудио ёки медиа шаклда);</li> <li>✓ ахборотни умумлаштириш;</li> <li>✓ ахборот таҳлили;</li> <li>✓ муаммоларни аниқлаш</li> </ul>                      |
| <b>2-босқич:</b> Кейсни аниқлаштириш ва ўкув топшириғни белгилаш  | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ индивидуал ва гурӯҳда ишлаш;</li> <li>✓ муаммоларни долзарблик иерархиясини аниқлаш;</li> <li>✓ асосий муаммоли вазиятни белгилаш</li> </ul>   |
| <b>3-босқич:</b> Кейсдаги асосий муаммони таҳлил этиш орқали ўкув топшириғининг ечимини излаш, ҳал этиш йўлларини ишлаб чиқиш | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ индивидуал ва гурӯҳда ишлаш;</li> <li>✓ муқобил ечим йўлларини ишлаб чиқиш;</li> <li>✓ ҳар бир ечимнинг имкониятлари ва тўсиқларни таҳлил қилиш;</li> <li>✓ муқобил ечимларни танлаш</li> </ul>                                |
| <b>4-босқич:</b> Кейс ечимини шакллантириш ва асослаш, тақдимот.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ якка ва гурӯҳда ишлаш;</li> <li>✓ муқобил вариантларни амалда қўллаш имкониятларини асослаш;</li> <li>✓ ижодий-лойиха тақдимотини тайёрлаш;</li> <li>✓ якуний хулоса ва вазият ечимининг амалий аспектларини ёритиш</li> </ul> |

### «ФСМУ» методи

**Технологиянинг мақсади:** Мазкур технология иштирокчилардаги умумий фикрлардан хусусий хулосалар чиқариш, таққослаш, қиёслаш орқали ахборотни ўзлаштириш, хулосалаш, шунингдек, мустақил ижодий фикрлаш кўнималарини шакллантиришга хизмат қиласди. Мазкур технологиядан маъруза машғулотларида, мавзуни мустаҳкамлашда, ўтилган мавзуни сўрашда, уйга вазифа беришда ҳамда амалий машғулот натижаларини таҳлил этишда фойдаланиш тавсия этилади.

### Технологияни амалга ошириш тартиби:

- қатнашчиларга мавзуга оид бўлган якуний хулоса ёки ғоя таклиф этилади;
- ҳар бир иштирокчига ФСМУ технологиясининг босқичлари ёзилган қоғозлар тарқатилади:



- иштирокчиларнинг муносабатлари индивидуал ёки грухли тартибда тақдимот қилинади.

ФСМУ таҳлили қатнашчиларда касбий-назарий билимларни амалий машқлар ва мавжуд тажрибалар асосида тезроқ ва муваффақиятли ўзлаштирилишига асос бўлади.

### **Намуна.**

**Фикр:** “**Полиморфизм – объектга йўналтирилган дастурлашнинг асосий тамойилларидан биридир**”.

**Топшириқ:** Мазкур фикрга нисбатан муносабатингизни ФСМУ орқали таҳлил қилинг.

### **“Ассесмент” методи**

**Методнинг мақсади:** мазкур метод таълим оловчиларнинг билим даражасини баҳолаш, назорат қилиш, ўзлаштириш кўрсаткичи ва амалий кўникмаларини текширишга йўналтирилган. Мазкур техника орқали таълим оловчиларнинг билиш фаолияти турли йўналишлар (тест, амалий кўникмалар, муаммоли вазиятлар машқи, қиёсий таҳлил, симптомларни аниқлаш) бўйича ташҳис қилинади ва баҳоланади.

### **Методни амалга ошириш тартиби:**

“Ассесмент” лардан маъруза машғулотларида тингловчиларнинг мавжуд билим даражасини ўрганишда, янги маълумотларни баён қилишда, семинар, амалий машғулотларда эса мавзу ёки маълумотларни ўзлаштириш даражасини баҳолаш, шунингдек, ўз-ўзини баҳолаш мақсадида индивидуал шаклда фойдаланиш тавсия этилади. Шунингдек, ўқитувчининг ижодий ёндашуви ҳамда ўкув мақсадларидан келиб чиқиб, ассесментга қўшимча топширикларни киритиш мумкин.

### **“Инсерт” методи**

**Методнинг мақсади:** Мазкур метод ўқувчиларда янги ахборотлар тизимини қабул қилиш ва билимларни ўзлаштирилишини енгиллаштириш

мақсадида күлланилади, шунингдек, бу метод ўқувчилар учун хотира машқи вазифасини ҳам ўтайди.

**Методни амалга ошириш тартиби:**

- ўқитувчи машғулотга қадар мавзунинг асосий тушунчалари мазмуни ёритилган инпут-матнни тарқатма ёки тақдимот кўринишида тайёрлайди;
- янги мавзу моҳиятини ёритувчи матн таълим оловчиларга тарқатилади ёки тақдимот кўринишида намойиш этилади;
- таълим оловчилар индивидуал тарзда матн билан танишиб чиқиб, ўз шахсий қарашларини маҳсус белгилар орқали ифодалайдилар. Матн билан ишлашда тингловчиларга қуидаги маҳсус белгилардан фойдаланиш тавсия этилади:

| Белгилар  | 1-матн | 2-матн | 3-матн |
|---|--------|--------|--------|
| “V” – таниш маълумот.                           |        |        |        |
| “?” – мазкур маълумотни тушунмадим, изоҳ керак. |        |        |        |
| “+” – бу маълумот мен учун янгилик.             |        |        |        |
| “–” – бу фикр ёки мазкур маълумотга қаршиман?   |        |        |        |

Белгиланган вақт якунлангач, таълим оловчилар учун нотаниш ва тушунарсиз бўлган маълумотлар ўқитувчи томонидан таҳлил қилиниб, изоҳланади, уларнинг моҳияти тўлиқ ёритилади. Саволларга жавоб берилади ва машғулот якунланади.

**“Тушунчалар таҳлили” методи**

**Методнинг мақсади:** мазкур метод тингловчиларни мавзу бўйича таянч тушунчаларни ўзлаштириш даражасини аниқлаш, ўз билимларини мустақил равиша текшириш, баҳолаш, шунингдек, янги мавзу бўйича дастлабки билимлар даражасини ташҳис қилиш мақсадида кўлланилади.

**Методни амалга ошириш тартиби:**

- иштирокчилар машғулот қоидалари билан таништирилади;
- ўқувчиларга мавзуга ёки бобга тегишли бўлган сўзлар, тушунчалар номи туширилган тарқатмалар берилади (индивидуал ёки гурӯхли тартибда);
- ўқувчилар мазкур тушунчалар қандай маъно англиши, қачон, қандай ҳолатларда қўлланилиши ҳақида ёзма маълумот берадилар;
- белгиланган вақт якунига етгач ўқитувчи берилган тушунчаларнинг тўғри ва тўлиқ изоҳини ўқиб эшиттиради ёки слайд орқали намойиш этади;
- ҳар бир иштирокчи берилган тўғри жавоблар билан ўзининг шахсий муносабатини таққослайди, фарқларини аниқлайди ва ўз билим даражасини текшириб, баҳолайди.

## **Намуна: “Модулдаги таянч тушунчалар таҳлили”**

| Тушунчалар                     | Сизнингча бу тушунча қандай маънони англатади?  | Кўшимча маълумот |
|--------------------------------|---|------------------|
| Activity                       | илованинг бирорта ойнасини (интерфейс) бошқарувчи Java кенгайтмали файл   |                  |
| adb (Android Debug Bridge)     | SDK орқали иловани ишга туширувчи дастур  |                  |
| SDK (Software Development Kit) | андроид учун кутубхона  |                  |
| JDK (Java Development Kit)     | Java дастурлаш тили учун кутубхона  |                  |
| Layout Resource                | илова ойналарининг кўринишини сақловчи XML файл   |                  |
| Manifest File                  | илова учун керакли барча маълумотларни XML файл (мисол учун: илова номи, интент фильтрлар, интернетга боғланиш) |                  |
| Service                        | илова орти хизматлар яратиш учун синф   |                  |

**Изоҳ:** Иккинчи устунчага қатнашчилар томонидан фикр билдирилади. Мазкур тушунчалар ҳакида кўшимча маълумот глоссарийда келтирилган.

### **Веин диаграммаси методи**

**Методнинг мақсади:** Бу метод график тасвир орқали ўқитишни ташкил этиш шакли бўлиб, у иккита ўзаро кесишган айлана тасвири орқали ифодаланади. Мазкур метод турли тушунчалар, асослар, тасаввурларнинг анализ ва синтезини икки аспект орқали кўриб чиқиши, уларнинг умумий ва фарқловчи жиҳатларини аниқлаш, таққослаш имконини беради.

### **Методни амалга ошириш тартиби:**

- иштирокчилар икки кишидан иборат жуфтликларга бирлаштириладилар ва уларга кўриб чиқилаётган тушунча ёки асоснинг ўзига хос, фарқли жиҳатларини (ёки акси) доиралар ичига ёзиб чиқиши таклиф этилади;
- навбатдаги босқичда иштирокчилар тўрт кишидан иборат кичик гуруҳларга бирлаштирилади ва ҳар бир жуфтлик ўз таҳлили билан гуруҳ аъзоларини таништирадилар;
- жуфтликларнинг таҳлили эшитилгач, улар биргалашиб, кўриб чиқилаётган муаммо ёхуд тушунчаларнинг умумий жиҳатларини (ёки фарқли) излаб топадилар, умумлаштирадилар ва доирачаларнинг кесишган қисмига ёзадилар.

### **“Блиц-ўйин” методи**

**Методнинг мақсади:** ўқувчиларда тезлик, ахборотлар тизимини таҳлил қилиш, режалаштириш, прогнозлаш кўнилмаларини шакллантиришдан иборат. Мазкур методни баҳолаш ва мустаҳкамлаш мақсадида кўллаш самарали натижаларни беради.

### **Методни амалга ошириш босқичлари:**

1. Дастрраб иштирокчиларга белгиланган мавзу юзасидан тайёрланган топшириқ, яъни тарқатма материалларни алоҳида-алоҳида берилади ва улардан материални синчиклаб ўрганиш талаб этилади. Шундан сўнг, иштирокчиларга тўғри жавоблар тарқатмадаги «якка баҳо» колонкасига белгилаш кераклиги тушунтирилади. Бу босқичда вазифа якка тартибда бажарилади.

2. Навбатдаги босқичда тренер-ўқитувчи иштирокчиларга уч кишидан иборат кичик гуруҳларга бирлаштиради ва гуруҳ аъзоларини ўз фикрлари билан

гурухдошларини танишитириб, баҳслашиб, бир-бирига таъсир ўтказиб, ўз фикрларига ишонтириш, келишган ҳолда бир тўхтамга келиб, жавобларини «гуруҳ баҳоси» бўлимига рақамлар билан белгилаб чиқиши топширади. Бу вазифа учун 15 дақиқа вақт берилади.

3. Барча кичик гурухлар ўз ишларини тугатгач, тўғри ҳаракатлар кетмакетлиги тренер-ўқитувчи томонидан ўқиб эшиттирилади, ва ўқувчилардан бу жавобларни «тўғри жавоб» бўлимига ёзиш сўралади.

4. «Тўғри жавоб» бўлимида берилган рақамлардан «якка баҳо» бўлимида берилган рақамлар таққосланиб, фарқ бўлса «0», мос келса «1» балл қўйиш сўралади. Шундан сўнг «якка хато» бўлимидағи фарқлар юқоридан пастга қараб қўшиб чиқилиб, умумий йиғинди ҳисобланади.

5. Худди шу тартибда «тўғри жавоб» ва «гуруҳ баҳоси» ўртасидаги фарқ чиқарилади ва баллар «гуруҳ хатоси» бўлимига ёзиб, юқоридан пастга қараб қўшилади ва умумий йиғинди келтириб чиқарилади.

6. Тренер-ўқитувчи якка ва гуруҳ хатоларини тўпланган умумий йиғинди бўйича алоҳида-алоҳида шарҳлаб беради.

7. Иштирокчиларгаолган баҳоларига қараб, уларнинг мавзу бўйича ўзлаштириш даражалари аниқланади.

### **“Брифинг” методи**

“Брифинг”- (инглиз. *briefing* - қисқа) бирор-бир масала ёки саволнинг муҳокамасига бағишлиланган қисқа пресс-конференция.

#### **Ўтказиш босқичлари:**

1. Тақдимот қисми.
2. Муҳокама жараёни (савол-жавоблар асосида).

Брифинглардан тренинг якунларини таҳлил қилишда фойдаланиш мумкин. Шунингдек, амалий ўйинларнинг бир шакли сифатида қатнашчилар билан бирга долзарб мавзу ёки муаммо муҳокамасига бағишлиланган брифинглар ташкил этиш мумкин бўлади.

### **“Портфолио”методи**

“Портфолио” – (италиянча *portfolio* - портфель, инглизча - хужжатлар учун папка) таълим ва қасбий фаолият натижаларини аутентик баҳолашга хизмат қилувчи замонавий таълим технологияларидан ҳисобланади. Портфолио мутахассиснинг сараланган ўқув-методик ишлари, қасбий ютуқлари йиғиндиси сифатида акс этади. Жумладан, тингловчиларнинг модул юзасидан ўзлаштириш натижасини электрон портфолиолар орқали текшириш мумкин бўлади. Олий таълим муассасаларида портфолионинг қуйидаги турлари мавжуд:

| <b>Фаолият тури</b> | <b>Иш шакли</b>  |  |
|---------------------|--|--|
|                     | <b>Индивидуал</b>  | <b>Гурухий</b>   |
| Таълимий фаолият    | Битирувчи, докторант, тингловчи портфолиоси ва бошқалар. | Тингловчилар гурухи портфолиоси ва бошқалар.             |
| Педагогик фаолият   | Ўқитувчи портфолиоси, раҳбар ходим портфолиоси           | Кафедра, факультет, марказ, ОТМ портфолиоси ва бошқалар. |

### **III. МАЪРУЗА МАТИЛАРИ**

#### **1-мавзу Амалий эконометрика фанининг предмети, методи ҳамда тадқиқот усуллари Режа**

- 1.1. Эконометрик моделлаштиришнинг назарий асослари.**
- 1.2. Иқтисодиётда эконометрик моделлаштиришнинг зарурлиги.**
- 1.3. Эконометрик модель тушунчаси, турлари ва ундаги ўзгарувчилар.**
- 1.4. Эконометрик моделлаштириш босқичлари.**

**Таянч иборалар:** Эконометрик моделлаштириши асослари. Эконометрик моделлардаги ўзгарувчилар. Эконометрик тенгламалар тизими. Эндоғен ва экзоген омиллар. Эконометрик моделларни тузишга бўлган талаблар. Ковариация коэффициенти ва уни ҳисоблаш усули. Корреляция коэффициентини ҳисоблаш услуби ва ўзгариш интерваллари. Корреляция коэффициенти аҳамиятини Стъюдент мезони бўйича баҳолаши.

#### **1.1. Эконометрик моделлаштиришнинг назарий асослари**

"Ушбу китобнинг мақсади ўқувчини марказий ғоя ва эконометрик назария техникасини билан тўлиқ таъминлаш, шунингдек, эмпирик лойиҳани амалга ошириш учун зарур бўлган барча воситаларни беришдир"<sup>1</sup>.

Биринчи навбатда, китоб матнида тақдим этилган назарияларни тушунтиришда эконометрика назарияси билан боғлиқ чукур таҳлилий ва соддалаштирилган ёндашувларни кўрсатиб беради. Эконометрикада математикадан фойдаланиш амалий жиҳатдан муқаррар бўлган ҳолда, китоб янада пухта тушуниш учун математикадан фойдаланишни афзал кўрувчилар билан бир қаторда мустаҳкам математик билимга эга бўлмаган ўқувчилар учун ҳам мўлжалланган. Мақсадга эришиш учун, китоб иккита алоҳида бўлимларда талаб асосида фанга умумий ва математик амаллар орқали ёндашувни таъминлайди. Шундай қилиб, математик амаллар ва далиллар билан банд бўлишни истамайдиган ўқувчи ҳар бир мавзунинг математик таҳлилларини ўтказиб юбориб, матн узлуксизлигига таъсир қилмаган ҳолда умумий ёндашув асосида фойдалана олади. Шу билан бирга ҳар бир мавзуни математик таҳлил қилиб ўрганишни хоҳловчилар учун ҳар қайси бобда тегишли бўлимларни ўрганиш имкони мавжуд. Бу имкониятдан фойдаланиб, аҳамиятга эга бўлган ҳолларда баъзи масалалар маълумотларини матрицалар алгебраси усулидан фойдаланиб, чукур таҳлил қилиш мумкин ва айни пайтда бу ўтказилган таҳлилларнинг асосий қисми матрицалар алгебраси курсини ўрганмаганларга ҳам тушунарли бўлиши учун соддалаштирилган усулларда тақдим этилади.

Матнида математикадан фойдаланишнинг яна бир аҳамиятли хусусияти ўқувчини бир тенгламадан бошқасига ўтказишда талаб қилинадиган барча

<sup>1</sup>Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. xxiii-xxiv pp.

ҳисоблаш амаллари билан таъминлаш ва муҳим тенгламаларни ечиш учун ишлатиладиган математик усулларни тушунтиришдан иборат. Шундай қилиб, математикадан унча чуқур билимга эга бўлмаган ўқувчилар учун ҳам баъзи бир математик далиллар тушунарли тарзда ифодалангани сабабли уларнинг билимларини кенгайтиришдан ихлоси қайтмайди.

Амалий эконометрика нуқтаи назаридан, китоб икки жиҳатдан инновацион хусусиятга эгадир: (а) барча статистик тестлар кенг кўламда аналитик тарзда (босқичма-босқич) тақдим этилган, (б) ҳар бир тест тақдимотидан сўнг тестнинг EViews ва Microfit эконометрик моделлаштириш дастурлари ёрдамида ечилиши тушунтириб берилган. Бу китобнинг энг аҳамиятли жиҳатидир. Китобхонлар реал маълумотлар ёрдамида тавсия этилган услубларни қўллашда фойдаланади. Бундай ёндашув бизнинг кўп йиллик ўқитиш тажрибамиизда эконометрика фани талабалар учун ўта мураккаблиги кузатилгани натижасида пайдо бўлиб, соддароқ қилиб айтганда, талабалар реал маълумотлардан натижа олиш ва хулоса чиқариш учун, уларни тушунтира олиш қобилиятига эга бўлғанларида гина фаннинг нақадар жозибадорлигини англай оладилар. Амалий эконометрик таҳлиллар эконометrikанинг моҳиятини ифодалайди ва EViews ва Microfit эконометрик моделлаштириш дастурларини қўллаш эконометrikани тушунарли ва ёқимли ҳамда фанни ўрганиш жараёнини жозибадор қилиб кўрсатади. EViews ва Microfit эконометрик дастурларини ишлатишда бошланғич маълумотга эҳтиёжи бўлган ўқувчилар китобни энг сўнгги амалий масалаларни таҳлил қилувчи бўлимдан бошлаб ўрганиши мақсадга мувофиқдир.

Бу китоб бошланғич даражада бўлиб, бакалавр талабалари учун тавсия этилиши билан бир қаторда магистр ва изланувчиларнинг амалий ишларида MS Project дастурларига ёрдамчи восита бўлиб хизмат қиласди”.

**“Эконометрика нима?** Эконометrikани ўрганиш иқтисодиётга оид ҳар қандай фаннинг асосий моҳиятини белгилайди ва у ҳар бир иқтисодчининг саводли бўлишини таъминлайди дейиш муболага бўлмайди. Бунинг сабаби, ҳозирги кунда амалий иқтисодиётнинг аҳамияти узлуксиз равишда ортиб бориши ҳамда миқдорий ҳисоблаш ва иқтисодий назариялар ва гипотезаларни баҳолаш ҳар қачонгидан ҳам кўпроқ заруратга айланиб боришидадир. Назарий иқтисодиётта кўра икки ва ундан ортиқ ўзгарувчи орасида боғлиқлик мавжуд бўлса, амалий иқтисодиёт кундалик ҳаётий вазиятларда бу боғлиқликнинг далилини талаб қиласди. Реал кўрсаткичларни қўллаб иқтисодий боғлиқликни ҳисоблаш усулларини ўргатувчи фан эконометrikадир”<sup>1</sup>.

**Эконометрика=экономика+метрика.** Эконометрик моделлаш иқтисодий кўрсаткичларни ўзгариш қонуниятларини, тенденцияларни аниқлаш натижасида эконометрик моделлар ёрдамида иқтисодий жараёнларни ривожланиш ва прогнозлаш йўлларини белгилайди.

Иқтисодий маълумотлар динамик қатор ёки динамик устун кўринишида тузилади, яъни улар вақт бўйича ўзгарадилар. Кузатувлар сони омиллар сонидан 4-5 марта кўпроқ бўлиши керак.

<sup>1</sup>Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. –p.2.

**Эконометрикани асосий мақсади** – омиллараро боғланишларни, ўзгариш қонуниятларни ва тенденцияларни ўрганиш ҳисобланади<sup>1</sup>.

## **Иқтисодий маълумотларнинг статистик табиати**

Иқтисодий жараёнларни вақт давомида ўзгаришини ўрганиш муҳим аҳамиятга эга. Чунки барча иқтисодий жараёнлар ва ҳодисалар вақт давомида ўзгарувчан бўлади. Иқтисодиётда барча иқтисодий жараёнларни иқтисодий-статистик моделлар орқали ўрганиш натижасида у ёки бу иқтисодий кўрсаткичнинг ҳозирги ҳолати ва келажакдаги ўзгаришини илмий асосда таҳлил қилиш ва прогнозлаш мумкин бўлади.

Иқтисодий-статистик моделлаштириш усули - бозор иқтисодиёти субъектларининг иқтисодий фаолияти таҳлили ва режалаштиришни такомиллаштиришга қаратилган тадбирлардан биридир.

Иқтисодий-статистик моделлаштириш иқтисодий кўрсаткичлар ва ишлаб чиқариш омиллари ўртасидаги алоқалар ўз моҳиятига кўра стохастик бўлган асосга таянади.

Иқтисодий субъектлар фаолиятини статистик моделлаштириш замон ва маконда уларнинг ривожланиш жараёнини ўрганишда асосий ўрин эгаллайди. Бу моделлар ишлаб чиқариш тенденциялари ва қонуниятларини аниқлаш учун мослашгандир.

Ҳатто энг такомиллашган статистик модел ҳам иқтисодий ҳодиса ва жараёнларнинг бутун алоқадорлигини қамраб олишга қодир эмас. Шунга кўра, иқтисодий таҳлил ва иқтисодий-статистик моделлаштиришни қўллашда ҳар доим ноаниқлик элементлари мавжуд бўлади. Одатда, иқтисодий-статистик моделлаштиришни қўллаш самарадорлигининг асосий шартларидан бири, унинг реал кўриниш ва жараёнга айнан мос келиши ҳисобланади.

Иқтисодий-статистик моделлаштиришни ноаниқ бўлишиларнинг сабаблари қўйидаги ҳолларда содир бўлиши мумкин:

1. Ахборотли – ахборотнинг хатолиги, унинг кўрсаткичлари, омиллар ва обьектлар мажмуининг ноаниқлиги.
2. Таркибий – аниқланмаган хилма-хилликларнинг мавжудлиги.
3. Моделли – кўрсаткичлар ва далиллар ўртасида боғланиш шаклларидан нотўғри фойдаланиш.

Иқтисодий-статистик кузатувлар олиб борилганда, техник-иқтисодий кўрсаткичлар кўринишидаги, материаллар оқимидаги ахборотларга дуч келамиз. Шу нуқтаи назардан, ишлаб чиқаришга - кириш ахборотини, чиқиш ахборотига ўзгартиргич сифатида қаралади.

<sup>1</sup>Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. –p.2.

## **Боғлиқ ва боғлиқ бўлмаган ўзгарувчиларни танлаш**

Ҳодисалар орасидаги ўзаро боғланишларни ўрганиш эконометрика фанининг муҳим вазифасидир. Бу жараёнда икки хил белгилар ёки қўрсаткичлар иштирок этади, бири эркли ўзгарувчилар, иккинчиси эрксиз ўзгарувчилар ҳисобланади. Биринчи тоифадаги белгилар бошқаларига таъсир этади, уларнинг ўзгаришига сабабчи бўлади. Шунинг учун улар омил белгилар деб юритилади, иккинчи тоифадагилар эса натижавий белгилар дейилади. Масалан, пахта ёки дон етиштиришда ишчи кучи, сув, минерал ўғитлар ва ишлов бериш натижасида уларнинг ҳосилдорлиги ошади. Бу боғланишда ҳосилдорлик натижавий белги, унга таъсир этувчи кучлар (сув, ўғит, ишлов бериш ва ҳ.к.) омил белгилардир.

Омилларнинг ҳар бир қийматига турли шароитларда натижавий белгининг ҳар хил қийматлари мос келадиган боғланиш корреляцион боғланиш ёки муносабат дейилади. Корреляцион боғланишнинг характерли хусусияти шундан иборатки, бунда омилларнинг тўлиқ сони номаълумdir. Шунинг учун бундай боғланишлар тўлиқсиз ҳисобланади ва уларни формулалар орқали тақрибан ифодалаш мумкин, холос.

Умумий ҳолда қаралса, корреляцион муносабатда эркин ўзгарувчи  $X$  белгининг ҳар бир қийматига ( $x_i, i = \overline{1, k}$ ) эрксиз ўзгарувчи  $Y$  белгининг ( $y_j, j = \overline{1, s}$ ) тақсимоти мос келади. Ўз-ўзидан равшанки, бу ҳолда иккинchi  $Y$  белгининг ҳар бир қиймати ( $y_j$ ) ҳам биринчи  $X$  белгининг ( $x_i$ ) тақсимоти билан характерланади. Агар тўплам ҳажми катта бўлса, белги  $X$  ва  $Y$  ларнинг жуфт қийматлари  $x_i$  ва  $y_j$  ҳам кўп бўлади ва улардан айримлари тез-тез такрорланиши мумкин. Бу ҳолда корреляцион боғланиш комбинацион жадвал (корреляция тўри) шаклида тасвирланади.<sup>1</sup>

### **Эконометрик моделларни тузишда қатнашадиган иқтисодий**

### **маълумотларга қўйиладиган талаблар**

Корреляцион ва регрессион таҳлилни қўллаш вақтида, омилларни танлаб олиш ва улардан моделларда фойдаланиш ҳамда баҳолашдаги асосий қоидалар қўйидагилардан иборат:

1. Омилларни ўрганиш билан қамраб олинадиган рўйхат чегараланган, омиллар эса назарий асосланган бўлиши лозим.
2. Моделга киритилган барча омиллар миқдорий ўзгаришларга эга бўлиши керак.
3. Тадқиқ қилинаётган тўплам сифатли бир жинсли бўлиши лозим.
4. Омиллар ўзаро функционал боғланмасликлари шарт.
5. Келажакда омиллар ўзаро таъсирини экстраполяция қилиш учун моделлардан фойдаланилаётган вақтда характер жиддий ўзгармаслиги, статистик мустаҳкам ва барқарор бўлиши лозим.

---

<sup>1</sup>Econometrics Streamlined, Applied and e-Aware Francis X. Diebold University of Pennsylvania Edition 2016 Version Thursday 17<sup>th</sup> March, 2016. –p. 75.

6. Регрессион таҳлилда ҳар бир омилнинг ( $x$ ) қийматига бир хил регрессияли натижавий ўзгарувчи ( $y$ ) тақсимоти нормал ёки унга яқин даражада мос келиш лозим.

7. Ўрганилаётган омиллар тадқиқ этилган, натижавий кўрсаткичли, мантиқан даврий бўлиши лозим.

8. Натижавий кўрсаткичга жиддий таъсир кўрсатадиган фақат муҳим омиллар таъсирини кўриб чиқиш лозим.

9. Регрессия тенгламаларига киритилган омиллар сони катта бўлмаслиги лозим. Чунки, омиллар сонининг катта бўлиши, асосий омиллардан четга олиб келиши мумкин. Омиллар сони кузатишлар сонидан тўрт марта кам бўлиши керак.

10. Регрессия тенгламасининг омиллари турли хил хатолар таъсирида бузилишга олиб келадиган хатоликлар бўлмаслиги керак. Омиллар ўртасида функционал ёки шунга яқин боғланишларнинг мавжудлиги - мультиколлинеарлик борлигини кўрсатади.

11. Кузатувлар сонини ошириш учун уларнинг маконда тақрорланишидан фойдаланиш мумкин эмас. Маконда ҳодисаларнинг ўзгариши авторегрессияни вужудга келтириши мумкин. Авторегрессия эса статистикадаги мавжуд ўзгарувчилар ўртасидаги боғланишни маълум даражада бузади. Шунинг учун кўрсаткичлар динамик қаторларида регрессион боғланишни ўрганиш, статистикадаги боғланишни ўрганишдан тубдан фарқ қиласди.

12. Ҳар бир омил бўйича тақсимот нормал тақсимотга эга бўлиши шарт эмас. Бу регрессион таҳлилни натижавий, аломатли қиймат ва тасодифсиз қийматли омиллар ўртасидаги боғланишни ифодаловчи сифатида келиб чиқади.

13. Омилларни натурал бирлиқда ўлчашда нисбий қийматларга нисбатан ортиқроқ кўриш лозим. Нисбий қийматлар ўртасидаги корреляция, регрессия тенгламаси параметрлари қиймати боғланиш мазмунини бузиши мумкин. Чунки бу ҳолда функцияни омиллар ўртасидаги боғланишни ифодаловчи сифатида таърифлашдан келиб чиқади.

Эконометрик усуллар оддий анъанавий усулларни инкор этмасдан, балки уларни янада ривожлантиришга ва объектив ўзгарувчан натижа кўрсаткичларини бошқа кўрсаткичлар орқали муайян таҳлил қилишга ёрдам беради. Эконометрик усулларнинг ва компьютерларнинг миллий иқтисодиётни бошқаришда афзалликларидан бири шундаки, улар ёрдамида моделлаштирувчи объектга омилларнинг таъсирини, натижавий кўрсаткичга ресурсларнинг ўзаро муносабатларини кўрсатиш мумкин. Бу эса ўнлаб тармоқлар ва минглаб корхоналарда ишлаб чиқариш натижалари ва миллий иқтисодиётнинг илмий асосда прогнозлаш ва бошқаришга имкон беради.

“Иқтисодий маълумотлар мажмуи турли шаклларда берилган. Баъзи эконометрик усуллар турли хил маълумотлар мажмууда тўғридан-тўғри қўлланилса, бошқаларининг алоҳида жиҳатланини ўрганиш талаб қилинади. Кейинги бўлимда амалий эконометрик ишларда учрайдиган энг муҳим маълумотлар мажмуи ўрганилади”<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. –p.8.

## **Күндаланг кесимли (фазовий) маълумотлар**

Күндаланг кесимли маълумотлар мажмуи муайян давр ичида шахслар, муассасалар, фирмалар, мамлакатлар, вилоятлар, шаҳарлар каби ҳар қандай уюшма маълумотларини ўз ичига олади. Баъзи ҳолларда барча бўлимлар ўртасидаги маълумотлар айнан бир вақт ичида жамланган бўлмаслиги мумкин. Бир ой вақт мобайнида ҳар хил вақт ичида турли хил оиласардан йифилган сўровнома шаклидаги маълумотлар мажмуини фараз қиласлил. Бу ҳолда маълумот тўплашдаги асосий вақт фарқини аҳамиятга олмай, маълумотларни кўндаланг кесимли деб қабул қилиш мумкин.

Эконометрикада кўндаланг кесимли ўзгарувчилар  $i$  индекси билан ифодаланиб, бунда  $i = 1, 2, 3, \dots, N$  нинг қийматини ифодалаб,  $N$  кўндаланг кесимни ифодалайди.

Шундай қилиб,  $Y_i$   $N$  миқдордаги шахслар томонидан тўпланган фойдани ифодаловчи кўрсаткич бўлиб, кўндаланг кесимли

$$Y_i \text{ учун } i = 1, 2, 3, \dots, N \text{ билан ифодаланади.}$$

## **Вақтли қаторлар маълумотлари**

Вақтли қаторлар маълумотлар мажмуи белгиланган вақт мобайнида бир ёки бир неча ўзгарувчиларни кузатишдан иборат. Шунга кўра, вақтли қаторлар маълумотлари хронологик тартибда жойлашган ва турли хил вақт частотасига эга бўлиб, хусусан йиллик, олти ойлик, чораклик, ойлик, ҳафталик, қунлик ва соатлик каби турли хил вақт ифодасида бўлиши мумкин. Вақтли қаторлар маълумотларига бир қатор мисоллар келтириш мумкин ва улар орасида акциялар нархлари, ялпи ички маҳсулот (ЯИМ), пул таъминотини, музқаймоқ сотиши кўрсаткичларини кўриш мумкин.

Вақтли қаторлар маълумотлари  $t$  индекси билан ифодаланади. Бунга кўра,  $Y$  1990 йилдан 2002 йилгача мамлакат ЯММни кўрсатса, буни:

$$Y_t \text{ учун } t = 1, 2, 3, \dots, T$$

деб ифодалаймиз. Бунда 1990 учун  $t = 1$ , 2002 учун  $t = T = 13$ .

## **Панел маълумотлар**

Панел маълумотлари ҳар қайси кўндаланг кесимли маълумотлар мажмууда вақтли қаторлар маълумотларини ўз ичига олган маълумотлар мажмуасидан ташкил топади. Мисол тариқасида 50 та фирмада 5 йил мuddат мобайнида савдо-сотик ва ходимлар нисбатини кўришимиз мумкин. Шу билан бирга панел маълумотлари географик асосда олиниши мумкин; масалан 20 та мамлакатда 20 йил мобайнидаги ЯИМ ва пул таъминоти нисбатини олиш мумкин.<sup>1</sup>

Панел маълумотлари аввал кўндаланг кесимли маълумотлар ва вақтли қаторлар маълумотлар учун мос равишда ишлатилган  $i$  ва  $t$  индексларнинг ҳар иккаласи орқали ифодаланади. Бунинг сабаби оддий бўлиб, панел маълумотлари кўндаланг кесимли ва вақтли қаторлар маълумотларининг ўлчамларидан иборатdir. Шунга кўра: ЯИМни мамлакатлар ва белгиланган вақт нисбатлари

<sup>1</sup>Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. -p.9.

учун қүйидаги ифодалаймиз:

$$Y_{it} \text{ учун } t = 1, 2, 3, \dots, T \text{ ва } i = 1, 2, 3, \dots, N \quad (2.3)$$

Янада тушунарлироқ бўлиши учун, панел маълумотлари структурасида кўндаланг кесимли ва вақтли қаторлар маълумотларининг ўзгарувчилари мос равиша  $N \times 1$  ва  $T \times 1$  матрицаларидан иборат деб ифодаланади:

$$Y_t^{ARGENTINA} = \begin{pmatrix} Y_{1990} \\ Y_{1991} \\ Y_{1992} \\ \vdots \\ \vdots \\ Y_{2002} \end{pmatrix}; Y_i^{1990} = \begin{pmatrix} Y_{ARGENTINA} \\ Y_{БРАЗИЛИЯ} \\ Y_{ПАРАГВАЙ} \\ \vdots \\ \vdots \\ Y_{ВЕНЕСУЭЛА} \end{pmatrix} \quad (2.4)$$

Бунда:  $Y_t^{ARGENTINA}$  1990 дан 2002 гача давр ичидаи Аргентинанинг ЯИМи бўлиб,  $Y_i^{1990}$  Лотин Американинг 20та турли мамлакатларининг 1990 йилги ЯИМи.

$Y_{it}$  билан ифодаланган ўзгарувчи панел маълумоти бўлиб, қўйидаги формуланинг  $N \times T$  матрицаси бўлади:

$$Y_{it} = \begin{pmatrix} Y_{APG,1990} & Y_{BPA,1990} & Y_{BEH,1990} \\ Y_{APG,1991} & Y_{BPA,1991} & Y_{BEH,1991} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ Y_{APG,2002} & Y_{BPA,2002} & Y_{BEH,2002} \end{pmatrix} \quad (2.5)$$

Бунда  $t$  вертикал тасвирланган ўлчам ва  $i$  горизонтал тасвирланган ўлчамдир.

## 1.2. Иқтисодиётни эконометрик моделлаштиришнинг зарурлиги

Эконометрик моделлаштириш ва моделларнинг аҳамияти қўйидагиларда намоён бўлади:

- 1) Эконометрик усуллар ёрдамида моддий, меҳнат ва пул ресурсларидан оқилона фойдаланилади.
- 2) Эконометрик усуллар ва моделлар иқтисодий ва табиий фанларни ривожлантиришда етакчи восита бўлиб хизмат қиласди.
- 3) Эконометрик усуллар ва моделлар ёрдамида тузилган прогнозларни умумий амалга ошириш вақтида айрим тузатишларни киритиш мумкин бўлади.
- 4) Эконометрик моделлар ёрдамида иқтисодий жараёнлар фақат чуқур таҳлил қилинибгина қолмасдан, балки уларнинг янги ўрганилмаган қонуниятларини ҳам очишга имкони яратилади. Шунингдек, улар ёрдамида иқтисодиётнинг келгусидаги ривожланишини олдиндан айтиб бериш мумкин.

5) Эконометрик усуллар ва моделлар ҳисоблаш ишларини автоматлаштириш билан бирга, ақлий меҳнатни енгиллаштиради, иқтисодий соҳа ходимларининг меҳнатини илмий асосда ташкил этади ва бошқаради.

Асосий эконометрик усуллар – бу математик статистика усуллари ва эконометрик усуллардир.

Математик статистика усуллари - дисперсион таҳлил, корреляция таҳлили, регрессия таҳлили, омилли таҳлил, индекслар назарияси кабилардир.

Эконометрик усуллар - иқтисодий ўсиш назарияси, ишлаб чиқариш функцияси назарияси, талаб ва таклиф назариясига асосланади.

Эконометрикани ўрганиш жараёни – бу иқтисодиёт, иқтисодий жараёнларнинг эконометрик моделларини тузиш жараёнидир.

Эконометриканинг асосий қўллайдиган усули – корреляцион-регрессион таҳлил усулидир.

Эконометрик моделлаштириш қўйидаги илмий йўналишлар комплексидир:

- иқтисодий назария;
- эҳтимоллар назарияси;
- математик статистика;
- компьютер технологиялари.

### **1.3. Эконометрик модель тушунчаси, турлари ва ундаги ўзгарувчилар**

Эконометрик модель – бу эҳтимолий-стохастик модель. Бу модель ёрдамида иқтисодий кўрсаткичларни ўзгариш қонуниятларини математик кўринишда тенгламалар, тенгсизликлар ва тенгламалар тизими кўринишда ифодалаш мумкин. Умумий кўринишида эконометрик модель қўйидагича ёзилади:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Эконометрик моделда  $Y$  – асосий эндоген кўрсаткич, моделда  $Y$  ўзгариш қонуниятларини  $(x_1, x_2, \dots, x_n)$  ёрдамида ўрганиш мумкин.

$(x_1, x_2, \dots, x_n)$  – таъсир этувчи, экзоген кўрсаткичлар.

Эконометрик моделда фиктив кўрсаткичлар қатнашиши мумкин. Фиктив кўрсаткичлар – бу сифатли кўрсаткичларни миқдорий кўрсаткичларга ўтказилган кўрсаткичлар.

Эконометрик модель чизиқли ва чизиқсиз кўринишда тузилиши мумкин. Чизиқсиз моделлар парабола, гипербола, даражали функция, кўрсаткичли функция, тригонометрик функция ва бошқалар кўринишида бўлиши мумкин.

Тузилган эконометрик моделнинг ҳақиқийлиги тўпланган маълумотлар ҳажмига; маълумотларнинг аниқлик даражасига; тадқиқотчининг малакасига; моделлаштириш жараёнига; ечиладиган масаланинг характеристига боғлиқ.

#### **1.4. Эконометрик моделлаштириш босқичлари**

Эконометрик моделлаштириш босқичлари қуйидагилардан иборат:

**Биринчи босқич** – модельни спецификациялаш - иқтисодий муаммони қўйилиши – асосий омиллар гурухи танланади, иқтисодий маълумот тўпланади, асосий омил ва таъсир этувчи омиллар гурухи белгиланади; корреляцион таҳлил усули ёрдамида эконометрик модельда қатнашадиган омиллар аниқланади.

**Иккинчи босқич** – модельни идентификация қилиш. «Энг кичик квадратлар усули» ёрдамида тузиладиган эконометрик модельнинг параметрлари аниқланади.

**Учинчи босқич** – модельни верификация қилиш. Тузилган модельни аҳамияти тўртта йўналиш бўйича текширилади:

- модельнинг сифати кўплиқдаги корреляция коэффициенти ва детерминация коэффициенти ёрдамида баҳоланади;
- модельнинг аҳамияти аппроксимация хатолиги ва Фишер мезони ёрдамида баҳоланади;
- модельнинг параметрларини ишончлилиги Стьюдент мезони бўйича баҳоланади;
- Дарбин-Уотсон мезони ёрдамида «энг кичик квадратлар усули» нинг бажарилиш шартлари текширилади.

**Тўртинчи босқич** – тузилган ва баҳоланган эконометрик модель ёрдамида асосий иқтисодий кўрсаткичлар чуқур таҳлил, синтез ҳамда прогноз қилинади, муқобил қарор қилиш учун илғор тараққиёт кафолати яратилади.

#### **Амалий эконометрик иш босқичлари<sup>7</sup>.**

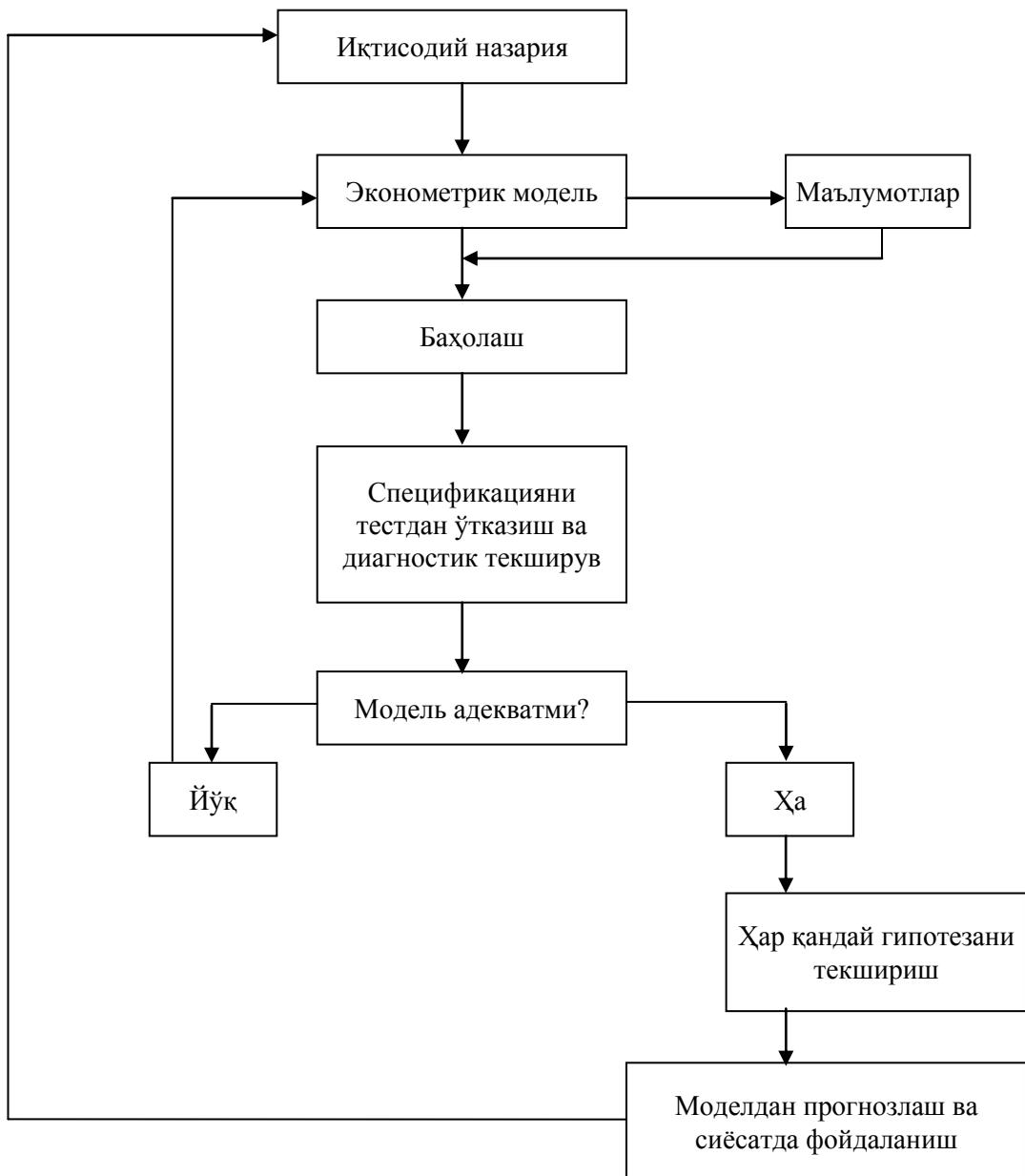
Амалий эконометрик ишнинг дастлабки босқичида иқтисодий назариянинг бир модели олинади. Бу назарияга кўра, амалий иқтисодий белгиларнинг биринчи вазифаси эмпирик синаладиган шаклда қўлланиладиган эконометрик модель ҳосил қилишдир. Кейинги босқичда тест тақдимотида ишлатиш мумкин бўлган маълумотларни тўплаш ва ундан кейин модельни баҳолаш билан давом этиш мумкин.

Модельни баҳолаш амалга оширилгандан сўнг, ишлатиладиган модель тўғри эканига ва баҳолаш ишлари тўғри олиб борилганига ишонч ҳосил қилиш ва баъзи диагностика текширишларини амалга ошириш учун амалий эконометристлар спецификация тестларини тақдим этишлари керак.

Тестлар орқали модельнинг тўғри эканлиги тасдиқлангач, назарий жиҳатдан олдиндан билишнинг амал қилиш муддатини аниқлаш мақсадида гипотеза тарзидаги кейинги тестни қўллаш керак ва шундан кейин фаразлар ҳосил қилиш учун моделдан ва амалий тавсиялардан фойдаланиш мумкин бўлади.

<sup>7</sup>Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. -p.3.

Агар спецификация тестларининг нотўғри экани ва тестлар орқали моделнинг тўғри кўлланилмагани аниқланса, эконометрист эконометрик моделнинг аввалги босқичига қайтиб, барча амалларни бошидан қайта бажариб чиқиши керак бўлади (1.1-расмга қаранг).



1.1-расм. Амалий эконометрик таҳлил босқичлари<sup>8</sup>

### Назорат саволлар

1. Амалий эконометрика фанининг мақсади нималардан иборат?
2. Эконометрик моделлаштиришнинг зарурлиги нималардан иборат?
3. Амалий эконометриканинг қўлланиш соҳаларини тушунтириб беринг.
4. Эконометрик модел сўзини тушунтириб беринг.

<sup>8</sup>Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. -p.3.

5. Эконометрик тенгламалар тизимини тузиш қоидалари.
6. Эконометрик моделда қатнашадиган омилларни тузилишини тушунтириб беринг.

### **Фойдаланилган адабиётлар**

#### **Махсус адабиётлар**

1. Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. 410 p.
2. Econometrics. Bruce E. Hansen University of Wisconsin. Department of Economics. This Revision: January 14, 2016.
3. Econometrics Streamlined, Applied and e-Aware Francis X. Diebold University of Pennsylvania Edition 2016 Version Thursday 17th March, 2016.
4. Jeffrey M. Wooldridge. Introductory Econometrics A Modern Approach Fifth Edition Michigan State University, 2013.

### **Интернет ресурслар**

1. [www.oxford.uk](http://www.oxford.uk)
2. [www.nber.com](http://www.nber.com)
3. [www.semi.com](http://www.semi.com)
4. [www.cer.uz](http://www.cer.uz)
5. [chvr-article.narod.ru](http://chvr-article.narod.ru)
6. [www.inderscience.com](http://www.inderscience.com)

## IV. АМАЛИЙ МАШГУЛОТ МАТЕРИАЛЛАРИ

**1-амалий машғулот:**  
**Амалий эконометрика фанининг предмети, методи  
ҳамда тадқиқот усуслари.**

### **СЕМИНАР-АМАЛИЙ МАШГУЛОТИ УЧУН РЕЖА-ТОПШИРИҚ**

Эндоген ва экзоген омиллар. Эконометрик моделларни тузишга бўлган талаблар. Ковариация коэффициенти ва уни ҳисоблаш усули. Корреляция коэффициентини ҳисоблаш услуби ва ўзгариш интерваллари. Корреляция коэффициентини аҳамиятини Стыодент мезони бўйича баҳолаш

#### **1-амалий машғулот учун масалалар.**

**1-масала. Қуйидаги жадвалда келтирилган маълумотлар асосида:**

- 1)  $y = a + bx$  регрессия тенгламасининг  $a$  ва  $b$  параметрлари ҳисоблансин;
- 2)  $Y$  ва  $X$  кўрсаткичларниң боғлиқлик зичлигини аниқловчи корреляция коэффициенти ( $r_{xy}$ ) ҳисоблансин;
- 3) Аппроксимациянинг ўртача хатоси ҳисоблансин;
- 4) Эластиклик коэффициенти ( $\beta$ ) ҳисоблансин.

| <b><i>n</i></b> | <b><i>Y</i></b> | <b><i>X</i></b> |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1               | 27              | 18              |
| 2               | 29              | 21              |
| 3               | 28              | 23              |
| 4               | 30              | 22              |
| 5               | 32              | 24              |
| 6               | 33              | 23              |
| 7               | 31              | 26              |
| 8               | 35              | 28              |
| 9               | 34              | 31              |
| 10              | 36              | 32              |

**2-масала. Қуйидаги маълумотлар келтирилган.**

| <b><i>n</i></b> | <b><i>P</i></b> | <b><i>Q_d</i></b> | <b><i>Q_s</i></b> |
|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| 1               | 24,9            | 64,3              | 35,9              |
| 2               | 25,3            | 63,2              | 38,9              |
| 3               | 26,9            | 61,7              | 41,8              |
| 4               | 27,3            | 60,3              | 43,7              |
| 5               | 29,1            | 55,4              | 49,6              |
| 6               | 30,5            | 53,2              | 50,7              |
| 7               | 31,6            | 51,4              | 52,9              |
| 8               | 32,4            | 48,3              | 56,9              |
| 9               | 32,9            | 47,5              | 59,8              |
| 10              | 33,8            | 43,3              | 62,8              |
| 11              | 34,2            | 42,1              | 63,7              |
| 12              | 34,7            | 40,8              | 63,9              |
| 13              | 35,5            | 39,4              | 70,1              |
| 14              | 35,9            | 38,4              | 70,4              |
| 15              | 36,2            | 37,5              | 70,8              |

Жадвалда келтирилган маълумотларасосида қўйидагилар аниқлансин:

- 1) Талаб ва таклиф ҳажмининг баҳога нисбатан қўйидаги кўринишдаги  $Q_d = a_0 + a_1 \cdot P$  ва  $Q_s = b_0 + b_1 \cdot P$  чизиқли эконометрик модели тузилсин.
- 2) Мувозанат баҳо ( $P^*$ ) ва мувозанат сотиши ҳажми ( $Q_d = Q_s$ ) аниқлансин.
- 3) Талаб ҳажми ва баҳо ўртасида, таклиф ҳажми ва баҳо ўртасида корреляция коэффициентлари ҳисоблансин.
- 4) Талаб ҳажми ва баҳо ўртасида, таклиф ҳажми ва баҳо ўртасида эластилик коэффициентлари ҳисоблансин.
- 5) Талаб ва таклиф ҳажмининг баҳога нисбатан графиклари акс эттирилсин.

**3-масала. Берилган маълумотлар асосида тавсифий статистика амалга оширилсин.**

| n  | X   | Y  |
|----|-----|----|
| 1  | 1,8 | 5  |
| 2  | 2,6 | 8  |
| 3  | 1,5 | 9  |
| 4  | 2,3 | 10 |
| 5  | 2,5 | 7  |
| 6  | 1,7 | 6  |
| 7  | 2,7 | 5  |
| 8  | 1,8 | 8  |
| 9  | 2,2 | 9  |
| 10 | 1,5 | 12 |

**4-масала.** Шоколад ишлаб чиқарувчи "N-Medov" фирмасининг раҳбарияти ўзининг кўпдан буён ишлаб чиқараётган машҳур "Energy" шоколад маркасини сотишини прогнозлаш бўйича моделини яратишга манфаатдор. Ушбу фирма фаолиятининг 2002-2017 йиллар бўйича қўйидаги маълумотлари келтирилган:

| Вақт | Сотиши ҳажми, млн. сўм, $Y$ | Реклама харажатлари, млн. сўм, $X_1$ | Бир бирлиги баҳоси, $X_2$ | Рақобатчининг бир бирлик маҳсулоти баҳоси, $X_3$ | Истеъмол харажатлари индекси, $X_4$ |
|------|-----------------------------|--------------------------------------|---------------------------|--|-------------------------------------|
| 2002 | 126                         | 4,0                                  | 15,0                      | 17,0   | 100,0                               |
| 2003 | 137                         | 4,8                                  | 14,8                      | 17,3   | 98,4                                |
| 2004 | 148                         | 3,8                                  | 15,2                      | 16,8   | 101,2                               |
| 2005 | 191                         | 8,7                                  | 15,5                      | 16,2   | 103,5                               |
| 2006 | 274                         | 8,2                                  | 15,5                      | 16,0   | 104,1                               |
| 2007 | 370                         | 9,7                                  | 16,0                      | 18,0   | 107,0                               |
| 2008 | 432                         | 14,7                                 | 18,1                      | 20,2   | 107,4                               |
| 2009 | 445                         | 18,7                                 | 13,0                      | 15,8   | 108,5                               |
| 2010 | 367                         | 19,8                                 | 15,8                      | 18,2   | 108,3                               |
| 2011 | 367                         | 10,6                                 | 16,9                      | 16,8   | 109,2                               |
| 2012 | 321                         | 8,6                                  | 16,3                      | 17,0   | 110,1                               |
| 2013 | 307                         | 6,5                                  | 16,1                      | 18,3   | 110,7                               |
| 2014 | 331                         | 12,6                                 | 15,4                      | 16,4   | 110,3                               |
| 2015 | 345                         | 6,5                                  | 15,7                      | 16,2   | 111,8                               |
| 2016 | 364                         | 5,8                                  | 16,0                      | 17,7   | 112,3                               |
| 2017 | 384                         | 5,7                                  | 15,1                      | 16,2   | 112,9                               |

Ушбу маълумотлар асосида шоколад ишлаб чиқарувчи "N-Medov" фирмаси учун сотишни энг тӯғри аниқловчи моделни топинг.

Олинган натижаларни барча мезонлар бўйича текшириб кўринг:

- регрессия тенгламасини Фишернинг F-мезони бўйича;
- регрессия коэффициентларини Стыодентнинг t-мезони бўйича;
- натижавий кўрсаткичда автокорреляциянинг мавжудлигини Дарбин-Уотсоннинг DW-мезони бўйича;
- барча омиллар бўйича эластиклик коэффициентлари ҳисоблансин ва иқтисодий таърифи берилсин;
- барча омиллар орасида жуфт, хусусий ва кўпликдаги корреляция коэффициентлари ҳисоблансан;
- детерминация коэффициентлари ҳисоблансан ва уларнинг иқтисодий маъноси аниқлансан;
- шоколад ишлаб чиқарувчи "N-Medov" фирмасининг 2018-2021 йилларга сотиш ҳажмини энг яхши эконометрик модел бўйича прогноз қилинсан.

**2-амалий машғулот: Эконометрик моделларни тузиш, баҳолаш ва иқтисодий қарорлар қабул қилиш**

### **СЕМИНАР-АМАЛИЙ МАШГУЛОТИ УЧУН РЕЖА-ТОПШИРИҚ**

Регрессия коэффициентларини “Энг кичик квадратлар усули” ёрдамида ҳисоблаш. Чизиқли ва чизиқсиз кўп омилли регрессион боғланишлар. Эластиклик коэффициентларини ҳисоблаш. Эконометрик моделларни баҳолаш. Автокорреляцияни пайдо бўлиши сабаблари ва бартараф этиш йўллари.

#### **2-амалий машғулот масалалари.**

##### **1-масала. Қуйидаги маълумотлар берилган**

| <i>t</i> | <i>Y</i> | <i>X</i> <sub>1</sub> | <i>X</i> <sub>2</sub> | <i>X</i> <sub>1</sub> <sup>2</sup> | <i>X</i> <sub>2</sub> <sup>2</sup> | <i>X</i> <sub>1</sub> * <i>X</i> <sub>2</sub> | <i>X</i> <sub>1</sub> * <i>Y</i> | <i>X</i> <sub>2</sub> * <i>Y</i> | <i>Y</i> <sub>хисоб</sub> | A | B | C | D | <i>t</i> <sup>2</sup> | <i>t</i> * <i>X</i> <sub>1</sub> | <i>t</i> * <i>X</i> <sub>2</sub> |  |
|----------|----------|-----------------------|-----------------------|------------------------------------|------------------------------------|---|----------------------------------|----------------------------------|---------------------------|---|---|---|---|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|--|
| 1        | 17,8     | 2,6                   | 30,2                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 2        | 15,4     | 5,8                   | 31,4                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 3        | 20,3     | 10,4                  | 29,8                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 4        | 25,7     | 6,4                   | 27,4                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 5        | 22,6     | 5,4                   | 30,4                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 6        | 20,3     | 3,4                   | 25,6                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 7        | 28,6     | 4,9                   | 22,1                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 8        | 31,7     | 5,8                   | 20,8                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 9        | 30,3     | 7,5                   | 16,9                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 10       | 28,1     | 10,6                  | 21,8                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 11       | 24,9     | 11,3                  | 25,7                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 12       | 31,0     | 15,7                  | 30,8                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 13       | 33,9     | 12,6                  | 35,7                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 14       | 36,8     | 11,9                  | 40,3                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |
| 15       | 32,4     | 14,7                  | 29,7                  |                                    |                                    |   |                                  |                                  |                           |   |   |   |   |                       |                                  |                                  |  |

Жадвалдаги A, B, C, D устунларни ҳисоблаш формулалари қўйида келтирилган:

$$A = (Y_i - \bar{Y})^2, B = (X_{1i} - \bar{X}_1)^2, C = (X_{2i} - \bar{X}_2)^2, D = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{Y_i - Y_{\text{хисоб}}}{Y_{\text{хисоб}}} \right|^2$$

Ушбу маълумотлар асосида:

1. Қуйидаги кўринишдаги кўп омилли эконометрик моделни тузинг

$$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2$$

Моделдаги номаълум  $a_0, a_1, a_2$  параметрларни топиш учун қуидаги нормал тенгламалар системасидан фойдаланинг:

$$\begin{cases} n \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum X_1 + a_2 \cdot \sum X_2 = \sum Y \\ a_0 \cdot \sum X_1 + a_1 \cdot \sum X_1^2 + a_2 \cdot \sum X_1 \cdot X_2 = \sum X_1 \cdot Y \\ a_0 \cdot \sum X_2 + a_1 \cdot \sum X_1 \cdot X_2 + a_2 \cdot \sum X_2^2 = \sum X_2 \cdot Y \end{cases}$$

2. Омилар ўртасида хусусий, жуфт ва кўплиқдаги корреляция коэффициентларини ҳисобланг.

Хусусий корреляция коэффициентлари:

$$r_{x_j y} = \frac{\overline{x_j \cdot y} - \overline{x_j} \cdot \overline{y}}{\sigma_{x_j} \cdot \sigma_y}$$

Жуфт корреляция коэффициентлари:

$$r_{x_i x_j} = \frac{\overline{x_i \cdot x_j} - \overline{x_i} \cdot \overline{x_j}}{\sigma_{x_i} \cdot \sigma_{x_j}}$$

Кўплиқдаги корреляция коэффициенти:  $R_{yx_1 x_2} = \frac{r_{yx_1}^2 + r_{yx_2}^2 - 2r_{yx_1} r_{yx_2} r_{x_1 x_2}}{1 - r_{x_1 x_2}^2}$

3. Детерминация коэффициентини ҳисобланг ва унинг иқтисодий маъносини батафсил ёзинг.

4. Таъсир этувчи омиллар бўйича эластиклик коэффициентларини ҳисобланг:

$$\vartheta_{x_j} = a_j \cdot \frac{\overline{x_j}}{y}$$

5.  $X=f(t)$  кўринишидаги тренд эконометрик моделни тузинг. Яъни

$$x_j = b_0 + b_1 \cdot t$$

Тренд кўринишидаги эконометрик моделдаги  $b_0$  ва  $b_1$  параметрларни топиш учун қуидаги нормал тенгламалар системасидан фойдаланинг:

$$\begin{cases} n \cdot b_0 + b_1 \cdot \sum t = \sum x_j \\ b_0 \cdot \sum t + b_1 \cdot \sum t^2 = \sum t \cdot x_j \end{cases}$$

## 2-3-масалалар шартлари 1-масаладагидек бўлади.

### 2-масала.

| $t$ | $X_1$ | $X_2$ | $Y$  | $X_1^2$ | $X_2^2$ | $X_1 \cdot X_2$ | $X_1 \cdot Y$ | $X_2 \cdot Y$ | A | B | C | D | $t^2$ | $t \cdot X_1$ | $t \cdot X_2$ |
|-----|-------|-------|------|---------|---------|-----------------|---------------|---------------|---|---|---|---|-------|---------------|---------------|
| 1   | 0,7   | 5     | 30,7 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 2   | 0,9   | 4     | 34,3 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 3   | 1,3   | 3     | 29,7 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 4   | 2,8   | 8     | 23,4 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 5   | 4,1   | 7     | 21,3 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 6   | 5,2   | 10    | 25,7 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 7   | 4,9   | 14    | 22,9 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 8   | 5,2   | 21    | 28,6 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 9   | 5,9   | 19    | 30,3 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 10  | 6,1   | 15    | 24,4 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 11  | 5,5   | 8     | 32,1 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 12  | 6,2   | 11    | 31,4 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 13  | 6,7   | 19    | 30,9 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 14  | 7,3   | 22    | 35,2 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |
| 15  | 7,0   | 25    | 32,4 |         |         |                 |               |               |   |   |   |   |       |               |               |

### 3-масала.

| $t$ | $Y$  | $X_1$ | $X_2$ | $X_1^2$ | $X_2^2$ | $X_1 * X_2$ | $X_1 * Y$ | $X_2 * Y$ | A | B | C | D | $t^2$ | $t * X_1$ | $t * X_2$ |
|-----|------|-------|-------|---------|---------|-------------|-----------|-----------|---|---|---|---|-------|-----------|-----------|
| 1   | 35,8 | 6,4   | 0,7   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 2   | 32,9 | 9,8   | 0,5   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 3   | 30,3 | 10,2  | 1,4   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 4   | 28,4 | 15,4  | 1,7   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 5   | 26,7 | 11,9  | 2,5   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 6   | 27,1 | 18,2  | 3,0   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 7   | 29,3 | 19,6  | 4,4   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 8   | 31,5 | 21,4  | 5,6   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 9   | 32,8 | 20,3  | 7,7   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 10  | 34,3 | 16,2  | 9,3   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 11  | 36,9 | 18,7  | 8,5   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 12  | 42,1 | 19,6  | 7,9   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 13  | 40,5 | 15,9  | 10,7  |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 14  | 41,3 | 18,5  | 9,3   |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |
| 15  | 42,0 | 23,2  | 11,1  |         |         |             |           |           |   |   |   |   |       |           |           |

### 4-масала. Вақтли қаторлар.

| Йиллар | Сотиши<br>хажми, млн.<br>сүм, $Y$ | Абсолют қўшимча<br>ўсиш |               | Нисбий қўшимча<br>ўсиш |               | Ўсиш суръати |               | $t$ | $t^2$ | $t * Y$ | $Y_{his}$ | $\left  \frac{Y_i - Y_{his}}{Y_i} \right $ |
|--------|-----------------------------------|-------------------------|---------------|------------------------|---------------|--------------|---------------|-----|-------|---------|-----------|--|
|        |                                   | Базис-<br>ли            | Занжир-<br>ли | Базис-<br>ли           | Занжир-<br>ли | Базис-<br>ли | Занжир-<br>ли |     |       |         |           |  |
| 2001   | 165,0                             | -                       | -             | -                      | -             | -            | -             | 1   |       |         |           |  |
| 2002   | 187,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 2   |       |         |           |  |
| 2003   | 219,8                             |                         |               |                        |               |              |               | 3   |       |         |           |  |
| 2004   | 205,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 4   |       |         |           |  |
| 2005   | 200,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 5   |       |         |           |  |
| 2006   | 193,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 6   |       |         |           |  |
| 2007   | 215,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 7   |       |         |           |  |
| 2008   | 230,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 8   |       |         |           |  |
| 2009   | 235,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 9   |       |         |           |  |
| 2010   | 228,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 10  |       |         |           |  |
| 2011   | 202,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 11  |       |         |           |  |
| 2012   | 198,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 12  |       |         |           |  |
| 2013   | 225,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 13  |       |         |           |  |
| 2014   | 228,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 14  |       |         |           |  |
| 2015   | 248,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 15  |       |         |           |  |
| 2016   | 238,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 16  |       |         |           |  |
| 2017   | 228,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 17  |       |         |           |  |
| 2018   | 261,0                             |                         |               |                        |               |              |               | 18  |       |         |           |  |

Жадвал маълумотлари асосида:

1. Абсоют қўшимча ўсишни қўйидаги формула бўйича ҳисобланг

Мутлақ қўшимча ўсиш ёки камайиш - ҳар қайси кейинги давр даражасидан бошлиғи ч ёки ўзидан олдинги давр даражасини айриш йўли билан аниқланади.

Базисли -  $\Delta_{i/i_0} = Y_i - Y_{базис}$

Занжирли -  $\Delta_{i/i-1} = Y_i - Y_{i-1}$ .

2. Нисбий қўшимча ўсишни қўйидаги формула бўйича ҳисобланг.

Нисбий қўшимча ўсиш ёки камайиш- ҳар қайси кейинги давр даражасидан бошланғич ёки ўзидан олдинги давр даражасини бўлиб, 100 га кўпайтириш йўли билан аниқланади.

$$\text{Базисли} - \Delta_{i/i_0} = (Y_i / Y_{базис}) * 100$$

$$\text{Занжирли} - \Delta_{i/i-1} = (Y_i / Y_{i-1}) * 100 .$$

3. Ўсиш суръатини қуидаги формула бўйича ҳисобланг

$$\text{Базисли} - \Delta_{i/i_0} = ((Y_i - Y_{базис}) / Y_{базис}) * 100$$

$$\text{Занжирли} - \Delta_{i/i-1} = ((Y_i - Y_{i-1}) / Y_{i-1}) * 100$$

4.  $X=f(t)$  кўринишидаги тренд эконометрик моделни тузинг. Яъни

$$Y = b_0 + b_1 \cdot t$$

Тренд кўринишидаги эконометрик моделдаги  $b_0$  ва  $b_1$  параметрларни топиш учун қуидаги нормал тенгламалар системасидан фойдаланинг:

$$\begin{cases} n \cdot b_0 + b_1 \cdot \sum t = \sum Y \\ b_0 \cdot \sum t + b_1 \cdot \sum t^2 = \sum t \cdot Y \end{cases}$$

### 5-масала. Шартлари 4-масаладагидек.

| йиллар | Сотиш<br>ҳажми, млн.<br>сўм, $Y$ | Абсолют<br>қўшимча ўсиш |               | Нисбий қўшимча<br>ўсиш |               | Ўсиш суръати |               | $t$ | $t^2$ | $t \cdot Y$ | $Y_{his}$ | $\frac{Y_i - Y_{his}}{Y_i}$ |
|--------|----------------------------------|-------------------------|---------------|------------------------|---------------|--------------|---------------|-----|-------|-------------|-----------|-----------------------------|
|        |                                  | Базис-<br>ли            | Занжир-<br>ли | Базис-<br>ли           | Занжир-<br>ли | Базис-<br>ли | Занжир-<br>ли |     |       |             |           |                             |
| 1996   | 195,0                            | -                       | -             | -                      | -             | -            | -             | 1   |       |             |           |                             |
| 1997   | 209,8                            |                         |               |                        |               |              |               | 2   |       |             |           |                             |
| 1998   | 219,8                            |                         |               |                        |               |              |               | 3   |       |             |           |                             |
| 1999   | 201,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 4   |       |             |           |                             |
| 2000   | 259,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 5   |       |             |           |                             |
| 2001   | 310,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 6   |       |             |           |                             |
| 2002   | 280,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 7   |       |             |           |                             |
| 2003   | 235,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 8   |       |             |           |                             |
| 2004   | 242,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 9   |       |             |           |                             |
| 2005   | 277,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 10  |       |             |           |                             |
| 2006   | 325,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 11  |       |             |           |                             |
| 2007   | 346,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 12  |       |             |           |                             |
| 2008   | 270,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 13  |       |             |           |                             |
| 2009   | 300,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 14  |       |             |           |                             |
| 2010   | 280,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 15  |       |             |           |                             |
| 2011   | 286,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 16  |       |             |           |                             |
| 2012   | 301,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 17  |       |             |           |                             |
| 2013   | 298,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 18  |       |             |           |                             |
| 2017   | 302,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 19  |       |             |           |                             |
| 2015   | 320,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 20  |       |             |           |                             |
| 2016   | 311,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 21  |       |             |           |                             |
| 2017   | 290,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 22  |       |             |           |                             |
| 2018   | 320,0                            |                         |               |                        |               |              |               | 23  |       |             |           |                             |

**З-амалий машғулот: Ишлаб чиқариш функциялари. Прогнозлашда эконометрик моделлардан фойдаланиш**

### **СЕМИНАР-АМАЛИЙ МАШҒУЛОТИ УЧУН РЕЖА-ТОПШИРИҚ**

Ишлаб чиқариш функциялари. Кобба-Дуглас функцияси. Ишлаб чиқариш функцияси характеристикалари. Иктисодий күрсаткичларни прогнозлашда эконометрик моделлардан фойдаланиш. Прогнозлаш функциялари. Прогнозлаш усуллари: эксперт баҳолаш, экстраполяция, тренд, имитацион, сценарий. Эконометрик тенгламалар тизими ёрдамида прогнозлаш усули

### **З-амалий машғулот масалалари.**

#### **1-масала. Ишлаб чиқариш функциялари.**

| t  | Маҳсулот миқдори, Y | Ишчи кучи, L | Асосий фондлар қиймати, K |
|----|---------------------|--------------|---------------------------|
| 1  | 120,3               | 110,8        | 27,1                      |
| 2  | 245                 | 230          | 30                        |
| 3  | 342                 | 320          | 36,6                      |
| 4  | 461                 | 440          | 36,6                      |
| 5  | 564                 | 550          | 40,4                      |
| 6  | 777                 | 750          | 40,4                      |
| 7  | 812,5               | 801,5        | 44,7                      |
| 8  | 942                 | 910          | 44,7                      |
| 9  | 1005                | 980          | 40,4                      |
| 10 | 1080                | 1010         | 49,4                      |
| 11 | 2100                | 2000         | 54,6                      |
| 12 | 2200                | 2050         | 60,3                      |
| 13 | 2250                | 2200         | 60,3                      |
| 14 | 2340                | 2310         | 60,3                      |
| 15 | 2410                | 2390         | 60,3                      |

Жадвалда келтириган маълумотлар асосида:

1. Даражали  $Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta$  ишлаб чиқариш функциясини чизиқли  $\ln Y = \ln A + \alpha \cdot \ln K + \beta \cdot \ln L$  функция кўринишига келтиринг.
2. Чизиқли ишлаб чиқариш функциясининг  $\ln A$ ,  $\alpha$ ,  $\beta$  параметрлари қийматлари ҳисоблансан.
3. чизиқли  $\ln Y = \ln A + \alpha \cdot \ln K + \beta \cdot \ln L$  функцияни даражали  $Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta$  функциясига келтиринг.
4. Ўртacha меҳнат унумдорлиги, ўртacha фонд қайтими, чекли меҳнат унумдорлиги ва чекли фонд қайтими аниқлансан.
5. Омиллар ўртасида боғланиш зичликлари аниқлансан.
6. Таъсир этувчи омиллар бўйича  $\ln L = a_0 + a_1 \cdot t$  ва  $\ln K = b_0 + b_1 \cdot t$  кўринишидаги тренд моделлар тузилсан.
7. Тренд моделлари қийматлари асосида маҳсулот миқдори ( $Y$ ) 5 йилга прогноз қилинсан.

## **2-5 масалалар шартлари 1-масаладағидек бўлади.**

### **2-масала.**

| t  | Маҳсулот миқдори, Y | Ишчи кучи, L | Асосий фондлар қиймати, K |
|----|---------------------|--------------|---------------------------|
| 1  | 16,7                | 3,4          | 12,4                      |
| 2  | 21,8                | 4,4          | 12,8                      |
| 3  | 30,4                | 132          | 13,5                      |
| 4  | 35,8                | 154          | 14,6                      |
| 5  | 36,7                | 163          | 15,2                      |
| 6  | 39,2                | 172          | 15,8                      |
| 7  | 41,4                | 181          | 16,8                      |
| 8  | 45,8                | 195          | 17,4                      |
| 9  | 52,7                | 220          | 18,1                      |
| 10 | 60,7                | 170          | 19,4                      |
| 11 | 77,8                | 340          | 20,5                      |
| 12 | 82,4                | 450          | 20,9                      |
| 13 | 105,4               | 500          | 21,4                      |
| 14 | 115,6               | 544          | 22,7                      |
| 15 | 140,8               | 568          | 23,7                      |

### **3-масала.**

| t  | Маҳсулот миқдори, Y | Ишчи кучи, L | Асосой фондлар қиймати, K |
|----|---------------------|--------------|---------------------------|
| 1  | 80,4                | 3,4          | 2,4                       |
| 2  | 82,6                | 4,4          | 2,6                       |
| 3  | 85,4                | 6,5          | 3,5                       |
| 4  | 89,7                | 7,6          | 4,2                       |
| 5  | 92,7                | 8,4          | 5,6                       |
| 6  | 96,7                | 10,4         | 5,9                       |
| 7  | 102,4               | 12,6         | 6,2                       |
| 8  | 105,6               | 14,5         | 6,5                       |
| 9  | 106,7               | 15,8         | 7,1                       |
| 10 | 108,9               | 16,4         | 7,8                       |
| 11 | 112,4               | 17,2         | 8,2                       |
| 12 | 116,5               | 19,2         | 8,9                       |
| 13 | 119,4               | 21,4         | 9,4                       |
| 14 | 124,6               | 22,8         | 10,2                      |
| 15 | 130,5               | 23,5         | 10,7                      |

### **4-масала.**

| t | Маҳсулот миқдори, Y | Ишчи кучи, L | Асосой фондлар қиймати, K |
|---|---------------------|--------------|---------------------------|
| 1 | 5,8                 | 3,4          | 2,4                       |
| 2 | 6,4                 | 4,4          | 2,6                       |
| 3 | 7,3                 | 6,5          | 3,5                       |
| 4 | 7,5                 | 7,6          | 4,2                       |
| 5 | 9,2                 | 8,4          | 5,6                       |
| 6 | 10,5                | 10,4         | 5,9                       |
| 7 | 13,6                | 12,6         | 6,2                       |

|    |      |      |      |
|----|------|------|------|
| 8  | 16,8 | 14,5 | 6,5  |
| 9  | 20,4 | 15,8 | 7,1  |
| 10 | 26,5 | 16,4 | 7,8  |
| 11 | 30,3 | 17,2 | 8,2  |
| 12 | 35,4 | 19,2 | 8,9  |
| 13 | 39,3 | 21,4 | 9,4  |
| 14 | 42,1 | 22,8 | 10,2 |
| 15 | 45,7 | 23,5 | 10,7 |

### 5-масала.

| t  | Маҳсулот миқдори, Y | Ишчи кучи, L | Асосий фондлар киймати, K |
|----|---------------------|--------------|---------------------------|
| 1  | 6,8                 | 5,6          | 14,2                      |
| 2  | 6,8                 | 5,7          | 15,3                      |
| 3  | 7,2                 | 5,7          | 15,4                      |
| 4  | 9,4                 | 6,3          | 15,9                      |
| 5  | 8,3                 | 6,5          | 16,4                      |
| 6  | 9,5                 | 6,8          | 16,9                      |
| 7  | 10,2                | 7,4          | 17,4                      |
| 8  | 10,9                | 7,8          | 17,4                      |
| 9  | 11,7                | 8,4          | 17,4                      |
| 10 | 12,4                | 8,6          | 18,3                      |
| 11 | 13,8                | 8,9          | 18,9                      |
| 12 | 14,4                | 9,2          | 19,2                      |
| 13 | 15,2                | 10,5         | 19,2                      |
| 14 | 16,8                | 11,4         | 20,5                      |
| 15 | 20,7                | 12,7         | 20,9                      |

## **V. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР**

1. "2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегияси" нинг асосий параметрларини эконометрик таҳлил қилиш.
2. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти учун кўп омилли эконометрик модел тузиш.
3. Иқтисодий ўсишнинг адаптив эконометрик моделлари.
4. Макроиқтисодий кўрсаткичлар ва уларни прогнозлаш.
5. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш ва прогнозлаш.
6. Кобба-Дуглас модели ва интенсив иқтисодий ривожланиш.
7. Мебел маҳсулотларига бозор талаби ва таклифи модели.
8. Саноатда меҳнат унумдорлиги ва уни прогнозлаш.
9. Тижорат банклари самарадорлиги ва кредит бериш самарадорлиги.
10. Фермер хўжаликларининг ривожланиш тенденциялари ва истиқболлари.
11. Экин майдонларининг оптимал структураси.
12. Экпорт ва импорт ҳажмини прогнозлаш.
13. Фоиз ставкаси ва пул таклифини муқобиллаштириш.
14. Саноат кўрсаткичларини эконометрик таҳлил қилиш.
15. Ўзбекистон Республикаси аҳоли ўсишини эконометрик моделлаштириш.

## VI. КЕЙСЛАР БАНКИ

### “ИЛФОР ТАРАҚҚИЁТ КАФОЛАТИ” ФЕРМЕР ХЎЖАЛИГИНИНГ ЮҚОРИ ФОЙДАСИНИ ТАЪМИНЛАШДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ТАРКИБИНИ ҚАНДАЙ ОПТИМАЛЛАШТИРИШ МУМКИН?”

**Кейс** 5230100 – “Иқтисодиёт (тармоқлар бўйича)” таълим йўналиши тингловчиларига мўлжалланган.

**Ўқув предмети:** «Амалий эконометрика»

**Кейснинг мақсади:** аниқ корхонада иқтисодий-математик моделлаштириш, таҳлил қилиш (ҳолатни баҳолаш) ва қарор қабул қилиш бўйича тингловчиларнинг кўнгималарини ривожлантиришдан (амалий ҳолатда асосий иқтисодий-математик усуллар ва моделларни қўллаш ва стратегияни ишлаб чиқиш) иборат.

**Кутилаётган ўқув натижалари:** кейс билан ишлаш натижасида тингловчилар қўйидаги малакаларга эга бўладилар:

- иқтисодий-математик моделлаштиришнинг предмет соҳасини ифодалайдилар;
- ресурслар, чегаравий шартлар ва функционал алоқалар тўпламини аниқлайдилар;
- корхоналарда ассортимент маҳсулотлар ишлаб чиқариш режасини туза оладилар;
- корхоналарда чизиқли дастурлаш масалаларининг иқтисодий-математик моделларини яратта оладилар;
- тузилган иқтисодий-математик моделларни компьютерда маълум амалий дастурлаш пакетлари ёрдамида еча оладилар;
- масалаларнинг миқдорий ечимини ҳисоблаб, иқтисодий таҳлил ўтказа олади;
- таҳлил натижалари бўйича оптимал қарорлар қабул қила оладилар.

**Кейсни муваффақиятли ечиш учун тингловчилар қўйидаги билим ва малакаларга эга бўлиши керак:**

- иқтисодий-математик моделлаштириш тамоилларини;
- модел, мезонлар, математик усул, чегаравий шартлар тизими, оптимал дастурлаш усули каби тушунчаларни аниқлай олишлари;
- MS Excel мұхитида ишлаш малакаларига эга бўлишлари;
- объект нуқтаи назаридан тизимни таҳлил қилишини билиши керак.

**Мазкур кейс “Илфор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг маълумотлари асосида ишлаб чиқилган.**

**Кейсда ишлатиладиган маълумотлар манбаи қўйидагилардан иборат:** “Илфор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг 2017 йилда қишилоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқариш бўйича тадқиқот натижалари ва унинг ҳисоботлари.

**Кейснинг тавсифи:** Мазкур кейс сюжетсиз ҳисобланади. Ушбу кейсдаги вазият корхонанинг таҳлилий кўрсаткичлари асосида тузилган. Кейснинг обьекти бўлиб, “Илфор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги ҳисобланади.

Кейс маълумотлар ва далиллар асосида ишлаб чиқилган бўлиб, тузилмавий ва ўрта ҳажмдаги кейс-стади ҳисобланади. Ўқув вазифасини тақдим этиш услуги бўлиб, кейстопширик ҳисобланади.

Дидактик мақсадлар бўйича кейс иқтисодий кўрсаткичларни таҳлил қилиш, баҳолаш ва моделлаштиришга ўргатиш, бошқарув қарорларини қабул қилиш ва иқтисодий-математик моделлаштириш бўйича малакаларни шакллантириш категориясига киради.

**Кейснинг афзаликларига қўйидагилар киради:** Кейс амалий ахборот материалларига эга бўлиб, ундан ушбу машғулотда ҳамда унинг таълим мақсадлари ўзгарганда бошқа турдош масалаларни ечишда фойдаланиш мумкин.

## Кириш

Мамлакатимизда олиб борилаётган иқтисодий ислоҳотлар қишлоқ хўжалигида хўжалик юритишнинг янги шаклларини тақозо этади. Чунки бозор иқтисодиёти ноаниқлик ва таваккалчилик элементларига эга бўлиб, уларни ўз вақтида баҳолаш ва хўжалик фаолиятига таъсирини камайтириш учун маълум чора-тадбирларни ишлаб чиқиши лозим. Хорижий мамлакатлар тажрибасини шуни кўрсатадики, фермер хўжаликлари томонидан сотиш бозорларини, рақобатчиларни, бозор муҳити ва унда шаклланган нархларни ўрганмасдан туриб, барқарор хўжалик юритиш мумкин эмас. Чунки, чегаралангандар ресурслар шароитида маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва уларни истеъмолчиларга етказиб бериш маълум харажатлар билан боғлиқдир.

Шу муносабат билан республикамида фермер ва дехқон хўжаликларини ривожлантириш, уларнинг фаолиятини рағбатлантириш, давлат томонидан маълум бир қўллаб-қувватлаш тизимини ишлаб чиқиши ва амалга ошириш ғоят муҳим масала ҳисобланади.

Бугунги кунда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқарувчи корхоналар, жумладан, фермер хўжаликларининг сони тобора ортиб бормоқда. Бундай рақобат шароитида қайси маҳсулотни ишлаб чиқариш ва неча гектар экин майдонига экиш ҳамда қандай нархларда сотиш ва натижада қайси ҳажмда фойда олиш масалалари фермер хўжаликларининг асосий муммомларидан бирига айланниб боради.

Ушбу кейснинг мақсади бўлиб, тингловчиларда корхона маълумотлари асосида ишлаб чиқариш таркибини оптималлаштиришнинг иқтисодий-математик моделини яратиш, масаланинг миқдорий ечимини топиш ҳамда олинган натижаларни иқтисодий таҳлил қилиш бўйича малакаларни шакллантириш, таҳлил ва қарор қабул қилиш бўйича қобилияtlарини ривожлантириш ҳисобланади.

Кейс билан ишлаш натижаси сифатида тингловчилар фермер хўжалигини ишлаб чиқариш субъекти эканлиги, унинг ички ва ташқи ахборот алоқалари мавжудлиги, маҳсулот ишлаб чиқариш, асосан ишлаб чиқариш ресурсларига боғлиқлиги ҳамда маҳсулотлар нархлари рақобат бозорида вужудга келишлари бўйича тасаввурларга эга бўладилар

Ушбу кейс аниқ иқтисодий шароитларнинг таҳлили, уларни иқтисодий-математик моделларини тузиш, моделлаштиришнинг барча босқичларида ахборотлардан мантиқий кетма-кетликда фойдаланиш бўйича малакаларга эга бўлишга хизмат қиласди. Ушбу кейсни ечиш бўйича олган билимлари тингловчиларга кейинчалик ўзларининг касбий фаолиятида мураккаб иқтисодий тизимларни таҳлил қилиш ва иқтисодий-математик моделлаштиришда асос бўлади.

## **1-кейс.**

### **“Илгор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги тўғрисида ахборот**

#### **1. Объект характеристики.**

“Илгор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги Ўзбекистон Республикасининг “Фермер хўжаликлари тўғрисида”ги Конунига ҳамда республикамизда фермерликни ривожлантириш бўйича Президент Фармонлари асосида 2000 йилда Тошкент вилоятининг Чиноз туманида ташкил этилган. “Илгор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг асосий фаолият соҳаси бўлиб, маҳаллий бозорга қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етказиб беришдан иборат. Фермер хўжалиги сабзавот маҳсулотларини етиштиришга ихтисослашган. Етиштирилган маҳсулотлар бир қисмини чакана сотувчилар, қолган қисмини эса шартнома асосида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан савдо қилувчи ташкилотлар харид қиласидар.

Бугунги кунда мамлакатимизда қулай иқтисодий шароит натижасида қўплаб жисмоний шахслар иқтисодий фойда олиш мақсадида фермер хўжаликларини ташкил этмоқдалар. Фермер хўжаликларини қишлоқ хўжалигининг бошқа турдаги корхоналаридан афзал томонлари шундаки, уларнинг экин майдонлари нисбатан кичикроқ (10-30 гектар), мураккаб техника ва технологиялардан деярли фойдаланилмайди, айрим ишларни қўлда бажариш, маҳсус қишлоқ хўжалик машиналарини ижарага олиш мумкин ҳамда ишлаб чиқариш харажатлари эса анча паст.

Ҳозирги пайтда бозор қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан тўлдирилган, фермер хўжаликларидан ташқари бозорга шахсий томорқа хўжаликларидан ҳам маҳсулотлар келтирилади. Бу эса фермер хўжаликлари, шахсий томорқа эгалари ва дехқон хўжаликлари ўртасида рақобатни кучайтиради. Бундан эса истеъмолчилар ютадилар, чунки қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини харид қилиш истеъмолчи учун муаммо туғдирмайди. Ҳозирги вақтда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари, айниқса сабзавот маҳсулотларини харид қилиш учун савдо нуқталари етарли даражада – булар, дехқон бозорлари, қишлоқ хўжалиги ярмаркалари, турли павильонлар бўлиб, уларда айнан бир хилдаги маҳсулотлар сотилади.

Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари мавсумий бўлганлиги учун, маҳсулот етиштириш билан шуғулланувчи хўжаликлар сарф қилган харажатларини қоплаш ва маълум иқтисодий фойда олишлари учун ўзларининг бизнес-режалари ва ишлаб чиқариш стратегияларини кўриб чиқишлари лозим. Чунки, бозор муносабатлари шароитида ишлаб чиқарувчилар ўртасида вужудга келадиган рақобат, уларнинг бозордаги улушларини барқарор эгаллаб туришга ва ишлаб чиқарилаётган қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари таннархини пасайтиришини талаб қиласидар.

Хўжалик фаолиятининг дастлабки йилларида “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги ихтисослаштириш стратегиясидан фойдаланди. “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги бозорда ўз эътиборини битта сегментга қаратди, яъни сабазовотлар ва помидор маҳсулотларини етиштириш билан шуғулланди ҳамда бозорнинг бошқа сегментларини эгаллашга ҳаракат қилмади.

“Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги 2017 йилда банкрот бўлган бошқа “Чинор” фермер хўжалигининг ер майдонларини сотиб олди. Ушбу фермер хўжалиги эса картошка етиштиришга ихтисослашган эди. Ҳозирги вақтга келиб эса фермер хўжалигининг ихтисослашуви ва сотиш бозорини кенгайтириш бўйича стратегиясини қайта кўриб чиқиш зарурати пайдо бўлди.

Фермер хўжалигининг асосий мақсади, сабзавот маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва ички бозорга етказиб бериш ҳисобланади.

“Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги фаолиятининг асосий ўйналишлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- қишлоқ хўжалиги асосий сабзавот маҳсулотларини ишлаб чиқариш;
- етиштирилаётган маҳсулотлар таннархини пасайтириш;
- аҳолининг қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган талабини қондириш.

## **2. “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг ресурслари**

Фермер хўжалигининг 60 гектар экин майдонлари мавжуд. Аммо 2017 йилда туманда фаолият олиб бораётган “Чинор” фермер хўжалигининг банкротликка учрагани сабабли, ўтказилган тендерда ушбу хўжаликка тегишли бўлган 40 гектар ер майдонларини сотиб олди. Шу билан бирга собиқ фермер хўжалигига тегишли бўлган айrim ресурслар ҳам “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигига ўтказилди.

Фермер хўжалигига бугунги кунда 20 нафар ёлланма ишчилар фаолият олиб бормоқдалар. Улар бир йилда 240 кун меҳнат қиладилар.

“Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги ўзининг балансида қишлоқ хўжалиги техникаларига эга бўлмаганлиги сабабли, тумандаги машина-техника паркидан турли хил қишлоқ хўжалиги машиналарини ижарага олиб, фойдаланиб туради. Чунки, ўз балансида қимматбаҳо қишлоқ хўжалиги техникаларига эга бўлиш, хўжаликнинг анча маблағларини сарфланишига олиб келади.

Фермер хўжалигига минерал ўғитларга талаб 50 тоннани ташкил этади. Ушбу минерал ўғитлар тумандаги қишлоқ хўжалигини минерал ўғитлар билан таъминлаш ташкилотидан шартнома асосида сотиб олинади. Ҳар бир турдаги қишлоқ хўжалиги маҳсулотини етиштиришга сарфланадиган минерал ўғитлар меъёрлари қуйидаги жадвалда келтирилган (1-жадвал). Минерал ўғитлар экинларга тракторлар ёрдамида берилади. Бу қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштириладиган ерлар сугорилгандан сўнг, маълум вақт ўтгач, хўжалик аъзолари томонидан амалга оширилади.

“Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигида 1 га экин майдонларига  
сарфланадиган минерал ўғитлар меъёрлари, (кг/га)\*

| №  | Экин турлари | 1 га экин майдонига<br>сарфланадиган минерал ўғитлар<br>меъёрлари, кг/га |
|----|--------------|--|
| 1  | Картошка     | 120  |
| 2  | Сабзи        | 30   |
| 3  | Помидор      | 140  |
| 4  | Карам        | 80   |
| 5  | Бақлажон     | 30   |
| 6  | Ошқовоқ      | 20   |
| 7  | Бодринг      | 120  |
| 8  | Пиёз         | 80   |
| 9  | Лавлаги      | 70   |
| 10 | Кўкатлар     | 25   |

\* Манба: “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг 2016 йилдаги хисоботлари асосида тузилган

### 3. “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги mijozlari.

“Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг асосий mijozlari бўлиб:

- вилоятдаги қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишловчи корхоналар;
- Чиноз туманидаги қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишловчи кичик цехлар;
- Чиноз туманида ички деҳқон бозорида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан савдо қилувчи хусусий шахслар ҳисобланади.

### 4. Маҳсулот ишлаб чиқариш.

“Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги сабзавот маҳсулотларини ишлаб чиқаришга ихтисослашган. Хўжаликдаги мавжуд чегараланган ресурслардан фойдаланиб, 10 турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқаради. Булар: картошка, сабзи, помидор, карам, бақлажон, ошқовоқ, бодринг, пиёз, лавлаги, кўкатлар.

Хўжаликда етиширилаётган маҳсулотларнинг ҳосилдорлиги ҳам турлича. Етиширилаётган маҳсулотлар агротехник қоидаларга риоя қилиб, етарли миқдорда суғорилса, уларнинг ҳосилдорлиги юқори бўлади (2-жадвал).

2-жадвал.

“Илфор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигида қишлоқ хўжалиги  
маҳсулотлари ҳосилдорлиги тўғрисида маълумот, ц/га

| №  | Экин<br>турлари | Хосилдорлик, йиллар бўйича |         |         |         |         |
|----|-----------------|----------------------------|---------|---------|---------|---------|
|    |                 | 2013 й.                    | 2014 й. | 2015 й. | 2016 й. | 2017 й. |
| 1  | Картошка        | 180                        | 130     | 145     | 167     | 200     |
| 2  | Сабзи           | 110                        | 140     | 130     | 120     | 160     |
| 3  | Помидор         | 210                        | 200     | 230     | 240     | 250     |
| 4  | Карам           | 140                        | 160     | 160     | 175     | 190     |
| 5  | Бақлажон        | 80                         | 60      | 100     | 105     | 120     |
| 6  | Ошқовоқ         | 120                        | 130     | 120     | 150     | 160     |
| 7  | Бодринг         | 100                        | 90      | 170     | 160     | 180     |
| 8  | Пиёз            | 120                        | 120     | 130     | 140     | 150     |
| 9  | Лавлаги         | 170                        | 180     | 200     | 210     | 250     |
| 10 | Кўкатлар        | 30                         | 25      | 35      | 40      | 40      |

\* Манба: “Илфор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг 2013-2017 йиллардаги ҳисоботлари асосида тузилган

Ушбу маҳсулотлар хўжаликнинг рақобатчилари томонидан ҳам ишлаб чиқарилади, шунинг учун соф рақобат бозори назариясига асосан, уларнинг нархи талаб ва таклиф асосида бозорда шаклланади.

## 5. Фермер хўжалигининг комплекс таҳлили

### а) Сотии бозори таҳлили

Юқорида қайд этилганидек, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари мавсумий характерга эга ҳамда сотиш бозори соф рақобатга асосланган. Агар қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқариш учун об-ҳаво шароити қулай келса, бозорда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари таклиф ортади, бундан эса маҳсулотларнинг нархи пасайиши мумкин.

Фермер хўжалиги “Мадад сервис” фирмаси билан хўжаликни комплекс таҳлил қилиш бўйича шартнома тузди. “Мадад сервис” фирмаси қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сотиш бозорини, хўжаликнинг ички ва ташқи имкониятларини баҳолаши ҳамда ушбу маълумотлар асосида хўжаликка ҳозирги вақтдаги реал ҳолатни аниқлаб бериши лозим.

“Мадад сервис” фирмаси томонидан ўтказилган бозор ҳолатини ўрганиш бўйича маркетинг тадқиқотлари натижалари асосида “Илфор тараққиёт кафолати” фермер хўжалигининг кучли ва кучсиз томонлари аниқланди. Бу эса хўжалик раҳбарининг келгусида қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини бозор талаблари асосида ишлаб чиқариш бўйича оптималь қарор қабул қилиш учун етарли аналитик восита бўлиб хизмат қиласи.



### 1-чизма. Хўжалик асосий бозорининг SWOT – таҳлили

#### б) Рақобат таҳлили

Туманда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқарувчи бир неча фермер, дэҳқон хўжаликлари ва шахсий томорқа хўжаликлари мавжуд. Ушбу хўжаликлар ҳам маълум миқдорда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ички бозорга етказиб беради. “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги ички бозордаги нархларга таъсир эта олмайди. Чунки, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари бозори соғ рақобатга асосланган. Бундай шароитда бозордаги нархларга ишлаб чиқарувчилар ҳам, истеъмолчилар ҳам таъсир кўрсата олмайди. Шунинг учун бозорда вужудга келган нархларни фермерлар “ўрнатилган” деб қабул қиласидилар ва ишлаб чиқарган маҳсулотларини ушбу нархларда сотадилар.

Аммо, хўжалик Янгийўл туманида жойлашган “Янгийўл консерва комбинати” очиқ акциядорлик жамияти билан баъзи бир турдаги маҳсулотларни етказиб бериш бўйича олдиндан шартнома тузган. Булар асосан консерва маҳсулотларини ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган помидор, бодринг, карам,

бақлажон, ошқовоқ ва пиёз маҳсулотлари дир. Шартнома шартлари ўз вақтида бажарилса, хўжалик устама фойда олиши мумкин.

**в) Хўжаликнинг молиявий-иқтисодий ҳолати**

“Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги 2017 йилдаги фаолияти учун 420 млн. сўм даромад олди. Маҳсулот ишлаб чиқариш, сотиш, етказиб берувчилар билан ҳисоб-китоблар эса, яъни умумий харажатлар 200 млн. сўмни ташкил этди. Хўжаликнинг соф фойдаси 2017 йилда 220 млн. сўм бўлди. Олинган ушбу фойдани хўжаликнинг ўзи исталган йўналишда фойдаланиши мумкин.

**Мухокама учун саволлар ва топшириқлар.**

1. Банкротликка учраган фермер хўжалиги ерини сотиб олиб “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги тўғри йўл танладими?
2. “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги бошқа қишлоқ хўжалиги корхоналари билан кооперацияда ишлаши мумкинми?
3. Етиштираётган маҳсулотлардан ташқари фермер хўжалиги яна қандай фаолият билан шуғулланиши мумкин?
4. Фермер хўжалиги учун оптимал ассортиментда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг иқтисодий-математик моделини тузинг.
5. Фермер хўжалиги учун оптимал ассортиментда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ёйилган иқтисодий-математик моделини тузинг.
6. Масалани Excel дастурида ечинг ва оптимал режани аниқланган.
7. “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги учун тақчил ва ортиқча ресурслар миқдорини аниқланг.
8. Хўжалик учун энг самарали қишлоқ хўжалик маҳсулотини аниқланг.
9. “Илғор тараққиёт кафолати” фермер хўжалиги учун ассортимент қишлоқ хўжалиги маҳсулотини ишлаб чиқаришнинг янги стратегиясини ишлаб чиқинг.

## VII. ГЛОССАРИЙ

| <b>Термин</b>                    | <b>Ўзбек тилидаги шарҳи</b>   | <b>Инглиз тилидаги шарҳи</b>  |
|----------------------------------|---|---|
| <b>Автокорреляция</b>            | кейинги даражалар билан олдингилари ўртасидаги ёки ҳақиқий даражалари билан тегишли текисланган қийматлари ўртасидаги фарқлар орасидаги корреляциядир                 | the correlation between the subsequent levels and the differences between the values of the previous or the actual levels   |
| <b>Альтернатив гипотеза</b>      | таққосланаётган иккита тўплам кўрсаткичлари орасида муҳим фарқ мавжуд деб айтилган тахмин. $H_1: \tilde{x}_1 \neq \tilde{x}_2$ .                                      | there is a significant difference between the two sets of comparisons. $H_1: \tilde{x}_1 \neq \tilde{x}_2$ .  |
| <b>Прогнозлаш</b>                | ходиса ёки жараёнларнинг келгусидаги мумкин бўлган ҳолатини илмий асосланган ҳолда билиш  | the scientifically proven prospect of future events or processes  |
| <b>Белги</b>                     | бу тўплам бирлигининг аломатлари, хусусиятти ва х.к.  | the features of this unit's unit, features, etc.  |
| <b>Бозор мувозанати</b>          | бозорда таклиф миқдорининг талаб миқдорига тенг бўлган ҳол; таклиф чизиги ва талаб чизиги кесишган нуқтага мувозанат нуқта дейилади                                   | is equal to the market demand quantity; The point where the bid line and demand line intersect is called the point  |
| <b>Бош тўплам</b>                | ўрганиладиган кўп ҳажмли бирликлар мажмуасидир.   | a multifunctional unit of learning.   |
| <b>Вариация</b>                  | бу қатор ҳадларининг тебранувчанлиги, варианта қийматларининг ўзгарувчанлигидир   | the variability of the variance   |
| <b>Дарбин-Уотсон мезони</b>      | вактли қаторларда автокорреляцияни аниқлаш учун кўлланиладиган шартли кўрсаткич   | Conditional indicator used for determination of auto-correlation in time series   |
| <b>Детерминация коэффициенти</b> | натижавий белги ўзгарувчанлигининг қайси қисми X-омил таъсири остида вужудга келишини кўрсатади   | indicates which part of the variation of the resultant character is affected by X factor  |
| <b>Динамик қатор</b>             | бу ходисани вақт бўйича ўзгаришини кўрсатувчи сонлар қатори   | this is a series of numbers that indicate the time of the event   |
| <b>Дисперсия</b>                 | бу қатор варианталари қийматлари билан уларнинг арифметик ўртачаси орасидаги тафовутлар квадратларидан олинган арифметик ўртачадир                                    | is the arithmetic mean, derived from the squared variables between these arithmetic meanings and their arithmetic mean  |
| <b>Иқтисодий модел</b>           | иқтисодий объектларнинг соддалаштирилган нусхаси  | Simplified copy of economic objects   |
| <b>Ишлаб чиқариш функцияси</b>   | ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори билан шу маҳсулотни ишлаб чиқаришдаги сарфланган ишлаб чиқариш омиллари миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи математик функция | mathematical function representing the relationship between the amount of product produced and the amount of production factors used in the production of the product |
| <b>Кобба-Дуглас ишлаб</b>        | иқтисодиёт ривожланишини таҳлил   | functional level function used to analyze the economic  |

|                                       |  |  |
|---------------------------------------|--|--|
| <b>чиқариш функцияси</b>              | қилишда фойдаланиладиган даражали күринищдаги функция  | development  |
| <b>Корреляцион боғланиш</b>           | бу шундай тұлықсиз боғланишки, унда омилларнинг ҳар бир қийматига турли замон ва макон шароитларида натижанинг ҳар хил қийматлари мос келади   | this is an incomplete connection in which every value of factors corresponds to different values of the result at different times and places |
| <b>Корреляцион таҳлил</b>             | ходисалар орасидаги боғланиш зичлиги даражасини баҳолаш усули  | the method of assessing the intensity of contact between events  |
| <b>Мавсумий тебраниш</b>              | айрим фасл ва ойларда күп йиллик қаторларда мунтазам равишида кузатыладиган барқарор тебранишлардир  | are some of the most frequent regular fluctuations observed in many years in some seasons and months   |
| <b>Медиана</b>                        | бу түпламни тенг икки қисмга бүлүвчі белги қиймати   | the value of the character that uniquely divided the two sets  |
| <b>Мода</b>                           | түпламда энг күп учрайдиган белги қиймати  | the most common character in the population  |
| <b>Моделнинг адекватлиги</b>          | моделнинг моделлаштирилаётган объект ёки жараёнга мос келиши   | the model is compatible with the model or object being modeled   |
| <b>Мультиколлинеарлик</b>             | умумий натижага биргаликда таъсир етувчи омиллар ўртасидаги зич корреляцион боғлиқлик  | a dense correlation relationship between the factors that affect the overall outcome   |
| <b>Регрессион таҳлил</b>              | натижавий белгига таъсир этувчи омиллар самарадорлигини аниклаб берувчи усул   | determining the effectiveness of factors affecting the final mark  |
| <b>Акция</b>                          | қимматбаҳо қофоз, у ҳиссадорлик жамиятини ривожлантиришга маблағ сарфланғанлиги далолати бўлиб, унинг эгасига ҳиссадорлик жамияти фойдасининг бир қисмини дивиденд тариқасида олиш ҳуқукуни беради.                                      | the goods or merchandise kept on the premises of a business or warehouse and available for sale or distribution.                             |
| <b>Альтернатив харажатлар</b>         | ресурслардан энг самарали фойдаланишдан воз кечиши натижасида йўқотилган имкониятлар билан боғлиқ харажатлар. Ёки иқтисодий танлов натижасида энг яхши альтернатив вариантдан олинадиган фойдадан воз кечишини акс эттирувчи харажатлар. | an amount that has to be paid or spent to buy or obtain something  |
| <b>Альтернатив харажатлар тамоили</b> | ноёб ресурслардан фойдаланиш йўналишларининг барчасидан олинадиган фойда ва харажатлар солиштирилади ва энг юкори альтернатив харажатга эга бўлган вариант танланади.  | (of an object or an action) require the payment of (a specified sum of money) before it can be acquired or done.                             |
| <b>Антимонополия қонунчилиги</b>      | бозор муносабатлари эркин ривожланишини таъминлашга  | the system of rules that a particular country or   |

|                              |   |  |
|------------------------------|---|--|
|                              | қаратилган меъёрлар ва қонунчилик хужжатлари тизими.  | community recognizes as regulating the actions of its members and may enforce by the imposition of penalties.                            |
| <b>Асосий фондлар</b>        | ўзининг буюм шаклини ўзгартирмаган ҳолда хўжалик фаолиятида кўп марталаб фойдаланиладиган меҳнат воситалари.  | assets that are purchased for long-term use and are not likely to be converted quickly into cash, such as land, buildings, and equipment |
| <b>Ассоциация</b>            | хўжалик юритувчи субъектларнинг ихтиёрий бирлашмаси.  | groups of individuals who voluntarily enter into an agreement to accomplish a purpose  |
| <b>Бефарқлик эгри чизиги</b> | бу истеъмолчи учун бир хил наф берувчи неъматлар комбинацияларини ифодаловчи чизикдир.  | a line or outline that gradually deviates from being straight for some or all of its length  |
| <b>Бизнес</b>                | бу тадбиркорлик фаолияти ёки бошқача сўз билан айтганда, кишиларни фойда олишга қаратилган тадбиркорлик фаолиятидир.  | a person's regular occupation, profession, or trade  |
| <b>Бозор</b>                 | бу сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги маҳсулот сотиш ва сотиб олиш бўйича эркин муносабатлар тизими. Бозорлар ўз ҳудудий масштабига кўра локал, миллий ва халқаро бозорларга бўлинади. Олди-сотди обьекти бўлиб, истеъмол товарлари, ресурслар, (меҳнат, капитал, ер, тадбиркорлик қобилияти, ахборот) ва хизматлар ҳисобланади. | a regular gathering of people for the purchase and sale of provisions, livestock, and other commodities                                  |
| <b>Бозор инфратузилмаси</b>  | маҳсулот (хизматлар) ишлаб чиқарувчини истеъмолчи билан ягона бозор маконида бирлаштириб, ишлаб чиқариш ва истеъмол кўламлари ўртасидаги зиддиятли бартараф этувчи ва унинг барча иштирокчилари олдиларига қўйган мақсадларига эришишларини таъминловчи муассасалар ва воситачилик таркиблари тизими.                             | the basic physical and organizational structures and facilities needed for the operation of a society or enterprise                      |
| <b>Бозор мувозанати</b>      | бозордаги талаб ва таклифларнинг микдоран ва таркибан бир-бирига мувофиқ келишидир.   | state in which opposing forces or influences are balanced  |
| <b>Бозор сегментацияси</b>   | маълум белги-аломатлар ва савдо-сотиқнинг шарт-шароитларига қараб бозорни хар хил қисмларга ажратиш, табакалашдир.  | each of the parts into which something is or may be divided  |
| <b>Даромад</b>               | тадбиркорлик ёки бошқа фаолият натижасида пул ёки натура шаклида олинадиган маблағлар.  | money received, especially on a regular basis, for work or through investments   |

|                                |   |  |
|--------------------------------|---|--|
| <b>Диверсификация</b>          | ишлаб чиқаришни кўпдан-кўп, бир-бiri билан боғланмаган турларини бир вақтда ривожлантириш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар турини кенгайтириш.  | production of many types associated with a one-time development, to expand the range of products   |
| <b>Дивиденд</b>                | хиссадорлик жамияти фойдасининг (солиқлар тўланиб, барча қарз берувчилар билан ҳисоб-китоб қилинганидан кейинги) хиссадорлар ўртасида улар қўлидаги акцияларга мутаносиб тарзда тақсимланадиган қисми.  | Joint-stock company (taxes, debt settlement with suppliers) among shareholders in proportion to their shares in the hands of distributed   |
| <b>Дисконтлаш</b>              | инвестиция лойиҳаларини баҳолаш ва танлаб олиш пайтида қўлланиладиган усул. Унинг моҳияти фирманинг турли вақтлардаги инвестициялари ва пул тушумларини муайян даврга тўғрилаш ва кейин даромадлиликнинг ички меъёри – капитал харажатларнинг ўзини оқлаш коэффициентини белгилашдан иборатdir. | The method used in the evaluation and selection of investment projects. The essence of the firm's various investments of time and money inflows after a certain period and profitability internal regulations define a factor to justify the cost of capital |
| <b>Изокванта</b>               | бир хил ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ишлаб чиқариш омиллари сарфлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизикдир.   | providing the same amount of production that represents the combined factors of production costs for curves  |
| <b>Изокоста</b>                | умумий қиймати бир хил бўлган иккита ишлаб чиқариш омили сарфларининг барча комбинацияларини ифодаловчи нуқталарни ўз ичига олувчи ишлаб чиқариш харажатларини ифодаловчи чизик.  | Production is equal to the total value of the two factors of all points representing combinations of the line representing the cost of production, including   |
| <b>Инвестиция</b>              | фойда олиш мақсадида сармояни бирор корхонага узоқ муддатли сарфлаш.  | In order to take advantage of the capital to spend on a long-term enterprise   |
| <b>Инфратузилма</b>            | такрор ишлаб чиқариш шарт-шароитларини таъминловчи ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш тармоқлари мажмуи: транспорт, алоқа, консалтинг, аудит, инжиниринг.   | reproduction conditions of a set of production and non-production sectors: transport, communications, consulting, auditing, engineering  |
| <b>Ишлаб чиқариш</b>           | бизнес корхоналарининг асосий фаолият тури бўлиб, бу жараён чекланган ресурслардан фойдаланган ҳолда амалга оширилади.  | the main activities of business enterprises, this process is carried out with the use of limited resources   |
| <b>Ишлаб чиқариш имконияти</b> | берилган технологик ривожланишда ва барча мавжуд ресурслардан тўлиқ ва самарали фойдаланган ҳолда жамиятнинг иқтисодий неъматлар ишлаб чиқариш қобилиятидир.  | technological development and the full and effective use of available resources and ability to adapt to the development of society and the economy   |

|                                    |   |   |
|------------------------------------|---|---|
| <b>Иқтисодий-математик усуллар</b> | бу комплекс иқтисодий ва математик илмий фанларнинг умумий номи бўлиб, улар ёрдамида иқтисодий жараёнларни ўрганиш воситалари ишлаб чиқилади.   | this is the name of a complex of economic, scientific and mathematical sciences, economic production processes  |
| <b>Иқтисодий ресурслар</b>         | бу иқтисодий неъматларни ишлаб чиқаришда қатнашадиган элементлар (ер, меҳнат, капитал, тадбиркорлик қобилияти ва ахборот)   | favor economic elements involved in the production (land, labor, capital, entrepreneurial skills and information).  |
| <b>Иқтисодий ўсиш</b>              | мамлакат миқёсида ялпи ички маҳсулотнинг аҳоли жон бошига йилдан-йилга барқарор ўсиб бориш жараёнидир.  | the country's gross domestic product (GDP) per capita in the process of steady growth from year to year   |
| <b>Кичик корхона</b>               | «Ўзбекистон Республикасида кичик корхоналар тўғрисидаги Низом» га мувофиқ, мулкчилик шаклларидан қатъий назар, юридик шахс хукуқларига эга бўлган мустақил хўжалик субъекти кичик корхона хисобланади.  | the country's gross domestic product (GDP) per capita in the process of steady growth from year to year   |
| <b>Классификация</b>               | жараён ва ҳодисаларни маълум бир белгилар ва хусусиятлар бўйича ажратиш.  | process and the allocation of a specific character and features of the events.  |
| <b>Концепция</b>                   | маълум бир муаммони ёки вазиятни ҳал этиш ҳамда ривожлантиришга қаратилган нуқтаи назарлар тизими.  | designed to solve a specific problem or situation and viewpoints.   |
| <b>Конъюнктура</b>                 | бозор механизми шароитларида ривожланишнинг қонуниятли шакллари давлат томонидан тартибга солиниши ва рақобатнинг, истеъмолчилар, корпорациялар ҳамда давлат муассасалари ва корхоналари томонидан қарор қабул қилишдаги мутақилликнинг мувозанати билан белгиланувчи жараёнлар: муайян иқтисодий фаолият омиллари ва шартшароитлари йифиндиси. | forms of development in the conditions of the market mechanism and the laws of competition and regulation by the state, consumers, corporations and public institutions and enterprises of the decision making process determined by the balance of mutaqillikning: the sum of the specific economic factors and conditions |
| <b>Математик моделлаштириш</b>     | ўрганилаётган жараёнларни математик тенгламалар ва тенгсизликлар кўринишида ифодалаш усулидир.  | method of studying the processes of mathematical equations and inequality represented.  |
| <b>Материаллар</b>                 | ишлаб чиқариш жараёнида тайёр маҳсулотга айланадиган ҳар қандай моддий буюмлар.   | the production process into a finished product in any material goods.   |
| <b>Меҳнат унумдорлиги</b>          | корхонада бир ишчига тўғри келадиган маҳсулот ҳажми.  | enterprise hard worker the right product.   |
| <b>Модел</b>                       | ўрганилаётган жараённи кичиклаштирилган ҳолда, график, расм, макетлар кўринишида ўрганишга  | study the process in a smaller size, graphics, images, layouts view, the study said.  |

|   |   |  |
|---|---|--|
|   | айтилади.   |  |
| <b>Молия бозори</b>                             | бу молия маблағларини вактинча ҳақ түләб ишлатиш ёки уларни сотиб олиш юзасидан бўлган муносабатлардир.   | To use this funding to temporarily pay or buy them on the relationship.  |
| <b>Молиявий бизнес</b>                          | бу тижорат фаолиятининг алоҳида тури бўлиб, савдо-сотиқ обьекти бўлиб алоҳида хусусиятга эга бўлган товар - пул, валюта, қимматбаҳо қоғозлар ҳисобланади.   | This type of commercial activity that is the subject of trade goods - money, foreign exchange and securities (stocks, bonds, promissory note, etc.).                           |
| <b>Мувозанат</b>                                | бу тизимнинг шундай бир ҳолатики, агар унга бирор бир ташқи куч таъсир этмаса, у ўзининг ушбу ҳолатини сақлаб қолади.   | This system is in such a condition, if a foreign power does not affect his status.   |
| <b>Мувозанат нарх</b>                           | бу шундай нархки, бу нархда бозорда таклиф қилинадиган неъмат миқдори, унга бўлган бозордаги талаб миқдорига teng.  | favor is that the price offered in the market price of this amount, equal to the amount of demand in the market.   |
| <b>Нафлик</b>                                   | бу неъматнинг инсон эҳтиёжини қондира олиш хусусияти.   | needs the blessing of this human characteristic.   |
| <b>Неъматлар ноёблиги</b>                       | бу бирор товар ёки ресурс ҳажмининг маълум вақт оралиғида чегаралангандигидир.  | This time the volume of a commodity or resource range.   |
| <b>Омиллар маҳсулдорлигининг камайиш қонуни</b> | бирор бир ишлаб чиқариш омилидан фойдаланиш ошиб боргандা (бошқа омиллардан фойдаланиш ўзгармаганда), шундай бир нуқтага эришиладики, ушбу нуқтадан бошлаб қўшимча ишлатилган омил ишлаб чиқариш ҳажмини камайтиради. | When you go to an increased use of production factors (changes in other factors) and achieved such a point, the point is used to reduce the size of the factors of production. |
| <b>Оптималлаштириш тамоили</b>                  | ҳар бир фаолиятдан ва ресурслардан фойдаланишда максимал фойда олиш   | each of the activities and resources to get the maximum benefit  |
| <b>Оптималлик</b>                               | бу мавжуд тақчил ресурслардан фойдаланиш бўйича энг самарали (кулай) вариантдир.  | This is the most efficient use of scarce resources (easy) options.   |
| <b>Рақобат</b>                                  | бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи фирма ва корхоналарнинг иқтисодий мусобақаси.  | a product manufacturer companies and economic competition.   |
| <b>Регрессион таҳлил</b>                        | бу икки ва ундан ортиқ омиллар ўртасида математик боғланишларни аниqlash usulidir.  | between two or more factors of mathematical methods of communication.  |
| <b>Регрессия</b>                                | бир неча нуқталар бўйича эгри чизиқни аниqlashdir.  | to determine the number of points on the curve.  |
| <b>Режа</b>                                     | бирор натижага эришиш учун олдинда белгилаб олинган схемага асосан босиқичма-босқич ҳаракат қилиш жараёнидир.   | a few points on the curve is determined to achieve results aniqlashdir.biror ahead contestant in accordance with the scheme-by-step process.                                   |
| <b>Ресурслар</b>                                | бу иқтисодиётдаги ижтимоий ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган барча   | this is used in the production of the economy, social resources,   |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  | захиралар ва технологик омилларнинг реал оқимлариридир.  | and technological factors on the real flow.  |
| <b>Ресурслар ноёблиги</b>                | бу бирор товар ёки хизматни маълум вақт оралиғида чегараланганлигидир.   | This is a commodity or service in a certain period of time chegaralanganligidir  |
| <b>Система</b>                           | бу ўзаро боғлиқ элементлар тўплами.  | This set of interrelated elements  |
| <b>Синтез</b>                            | тизимда фаолият қилаётган элементларни бир бутунга бирлаштириб ўрганувчи усулдир.  | there is a whole learning method that combines elements.   |
| <b>Соф монополия</b>                     | бу битта сотувчи ва кўп харидорлар катнашадиган бозор, ёки ўрнини босадиган товар бўлмаган товарни сотадиган ягона сотувчи бўлган бозор вазияти, ёки тармоқдаги ягона ҳукмрон фирма.   | this is only one seller and many buyers will participate in the market, or substitution of goods not only sell goods market situation, or a single dominant firm in the industry.  |
| <b>Тадбиркорлик фаолиятининг уч тури</b> | 1) янги товар ёки хизмат лойиҳасини ташкил этиш. Тадбиркорликнинг бу тури билан интеллектуал мулк эгалари, инновация тадбиркорлари шуғулланади; 2) товар ишлаб чиқаришни ташкил этиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар; 3) товарни сотиш, қайта сотиш ва тижорат ишларини ташкил этиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар. | 1) the creation of a new product or service project. The owners of the intellectual property of this type of business is engaged in the business of innovation; 2) entrepreneurs engaged in the production of goods; 3) the sale of goods, re-engaged in the organization of sales and commercial businesses |
| <b>Тахлил</b>                            | ўрганиладиган объектларни ташкил этувчи элементларга бўлувчи, уларнинг ўрни ва ролини тушунтириб берувчи, шу билан бирга тизим таркибини аниқловчи усулдир.  | constituent elements of the objects studied, explaining their place and role in the system, with the method for determining the structure of the system.   |
| <b>Тез ўсувчи корхоналар</b>             | тезроқ кичик бизнес чегарасидан чиқиб, мустакил ривожланишни хоҳловчи корхоналар. Тез ўсувчи корхоналар кичик бизнес корхонаси бўлиб, улар тезкор ўсиш тенденциясига ва қўйилган сармоянинг юқори қайтимлигига ҳисобланади.  | quickly out of the limits of small businesses wishing to develop independent businesses. A fast-growing enterprises, small businesses, which are the trend of rapid growth and investment in change.   |
| <b>Технология</b>                        | бу товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш тўғрисидаги амалий билимлардир.  | this practical knowledge on the production of goods and services.  |
| <b>Тижорат банки</b>                     | саноат, савдо ва бошқа корхоналарни тижорат (хақ тўлаш) асосида кредитлаш, ҳисоб-китоб ва маблағ билан таъминлашни амалга оширувчи банк.   | Industry, trade and other commercial enterprises (payment) lending, settlement and the provision of funds to the bank.   |
| <b>Тизим таркиби</b>                     | бу элементлар таркиби ва уларни бирлаштириш усулларидир.   | The structure of these elements and ways to combine them.  |
| <b>Транзакцион харажатлар</b>            | бу товар алмасиши соҳасидаги харажатлардир. Бу тушунча 1937 йилда  | in the field of exchange of trade bills. In 1937, this concept was   |

|   |   |  |
|---|---|--|
|   | биринчи бўлиб Р.Коуз томонидан киритилган. Трансакцион харажатларга қўйидаги харажатлар киради: ахборот олиш, ўзаро келишув ва учрашувлар билан боғлиқ харажатлар, товарлар хусусиятини аниқлаш билан боғлиқ харажатлар, мулк ҳуқукини ҳимоя қилиш ва бошқалар. | first introduced by R.Kouz. Transaction costs include the following costs: the costs related to the meeting and by mutual agreement, the costs associated with the characteristics of the goods, the protection of property rights and others. |
| <b>Узок муддатли оралик</b>             | фирмаларнинг барча ишлаб чиқариш ресурсларини ҳажмини ўзгартира оладиган вақт оралиғидир.   | All of the companies change the size of the production resources of time.  |
| <b>Умумий харажат</b>                   | қисқа муддатли оралиқда маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар йифиндиси  | short-term counts are used to produce a certain amount of product the sum of the fixed and variable costs  |
| <b>Фан-техника тараққиёти</b>           | бу ишлаб чиқаришда фан ва техника эришилган сўнгги ютуқларни қўллаш жараёнидир.   | recent developments in science and technology in the production of this process.   |
| <b>Фирма</b>                            | ишлаб чиқариш ресурслари эгаларининг қарорларини ва манфаатларини мувофиқлаштирувчи институционал тузилма.  | coordination of the interests of the decisions of the owners of production resources and institutional structures.   |
| <b>Фойда</b>                            | умумий даромаддан умумий харажатларни чегириб ташланган қисми.  | part of the total income after deduction of the general expenses.  |
| <b>Фьючерс</b>                          | олдиндан белгиланган нархларда маълум миқдордаги товарларни келажакда маълум кунда етказиш учун тузилган муддатли шартнома.   | a certain number of pre-determined prices for the future delivery of commodities-term contract.  |
| <b>Чекли даромад</b>                    | қўшимча бир бирлик маҳсулотни сотиши натижасида умумий даромаднинг ўсан қисмидир.   | In addition to a single product to sell part of the total income grew as a result.   |
| <b>Чекли маҳсулот</b>                   | ўзгарувчан ресурслар комбинациясини кичик миқдорда қўшимча сарфи ҳисобидан умумий маҳсулотнинг ўсан қисмидир.   | changing due to the combination of a small amount of extra consumption of resources is part of the total production grew.  |
| <b>Чекли нафлик</b>                     | бу нафлик функциясидан бирор бир неъмат ўзгарувчиси бўйича олинган хусусий ҳосиладир.   | a gift to offer this function in a variable is private harvest.  |
| <b>Чекли нафликнинг камайиши қонуни</b> | бу бирор бир неъматдан ҳар бир бирлик қўшимча истеъмол (бошқа неъматлар истеъмоли ҳажми ўзгармаганда) олдингисига нисбатан камроқ наф беришидир.  | This is a favor for each additional unit consumed (change the size of the consumption of other goods) less than the previous one will make concessions.  |
| <b>Чекли харажат</b>                    | ишлаб чиқариш ҳажмини кичик миқдорга (одатда бир бирликка) ошириш билан боғлиқ бўлган қўшимча умумий харажат.   | production capacity by a small amount (generally a union) related to the total cost.   |

|                                      |  |   |
|--------------------------------------|--|---|
| <b>Четланиш</b>                      | бу ҳақиқий натижа билан кутиладиган натижа ўртасидаги фарк.  | This is the difference between the actual results and the expected results.   |
| <b>Эластиклик</b>                    | бирор ўзгарувчининг бир фоизга ўзгариши натижасида бошқа бир ўзгарувчининг маълум фоиз миқдорга ўзгаришини кўрсатувчи сондир.              | As a result of a one percent change in the variable a variable percentage change in the amount of logs.                               |
| <b>Экзоген ўзгарувчилар</b>          | ташқи ўзгарувчилар бўлиб, улар олдиндан берилади ва моделга киритилади.  | external variables, which are given in advance and included in the model.   |
| <b>Эндоген ўзгарувчилар</b>          | модел ичida, ҳисоб-китоблар асосида шаклланувчи ўзгарувчилар.  | model in the calculation of the variable.   |
| <b>Ўзгармас харажат</b>              | бу қисқа муддатли оралиқда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатдир.  | This short-term counts are not related to the size of the production costs.   |
| <b>Ўзгарувчан харажат</b>            | маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлган харажат, яъни маҳсулот ҳажми ошганда ёки камайганда ўзгарадиган харажат.                      | production cost, which depends on the size of the change exceeds the volume of that product or reduce costs.                          |
| <b>Ўртача даромад</b>                | сотилган бир бирлик маҳсулотга тўғри келувчи даромад ёки пул тушуми.   | selling a single product, on a revenue or income.   |
| <b>Ўртача маҳсулот</b>               | умумий маҳсулотни ушбу маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланган ўзгарувчан ишлаб чиқариш омиллари сарфига нисбатига айтилади.              | a common product used for the production of said variable factors of production usage ratio.  |
| <b>Ўртача ўзгармас харажат</b>       | бир бирлик маҳсулотга тўғри келадиган ўзгармас харажат.  | in a single product like a fixed cost.  |
| <b>Ўртача ўзгарувчан харажат</b>     | бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотга тўғри келадиган ўзгарувчан харажат.   | a unit of production of the product corresponding to variable costs.  |
| <b>Қисқа муддатли оралиқ</b>         | бу шундай вақт оралиғики, фирма бу оралиқда фаолият кўрсатганда, у ишлаб чиқариш омилларидан камида биттасининг ҳажмини ўзgartира олмайди. | This time oralig'iki companies operating in this range, it does not change the size of the at least one of the factors of production. |
| <b>Ҳаётни таъминловчи корхоналар</b> | ўсиш учун чекланган имкониятларга эга бўлган ўта кичик корхоналар.   | small businesses with limited opportunities for growth.   |

## **VIII. АДАБИЁТЛАРРҮЙХАТИ**

### **I. Меъёрий-хуқуқий хужжатлар.**

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “2019-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини инновацион ривожлантириш стратегиясини тасдиқлаш тўғрисида”ги 2018 йил 21 сентябрдаги ПФ-5544-сонли Фармони.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Олий таълим муассасаларида таълим сифатини ошириш ва уларнинг мамлакатда амалга оширилаётган кенг қамровли ислоҳотларда фаол иштирокини таъминлаш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 2018 йил 5 июндаги ПҚ-3775-сонли қарори.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. Т.: “Халқ сўзи” 28.12.2018.

4. 2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича ҳаракатлар стратегиясини «Фаол тадбиркорлик, инновацион ғоялар ва технологияларни қўллаб-қувватлаш йили»да амалга оширишга оид давлат дастури тўғрисида Ўзбекистон Республикаси Президенти 2018 йил 22-январдаги ПФ-5308-сон Фармони. <http://lex.uz/Pages/GetPage.aspx?>

5. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга мурожаатномаси. //<http://www.aza.uz/oz/documents/>.

6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси тўғрисида» ги 2017 йил 8 февралдаги №ПФ-4947 сонли Фармони. //Халқ сўзи. 2017 йил 8 февраль.

7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг "Олий таълим тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида" ги 2017 йил 20 апрелдаги ПҚ-2909-сонли Қарори. //Халқ сўзи. 2017 йил 21 апрель.

8. Мирзиёев Ш.М. Эркин ва фаровон, демократик Ўзбекистон давлатини биргалиқда барпо этамиз. Ўзбекистон Республикаси Президенти лавозимига киришиш тантанали маросимига бағишланган Олий Мажлис палаталарининг қўшма мажлисидаги нутқ. - Т.: Ўзбекистон, 2016. -56 б.

9. Мирзиёев Ш.М. Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш – юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси қабул қилинганинг 24 йиллигига бағишланган тантанали маросимдаги маъруза. 2016 йил 7 декабрь. – Т.: Ўзбекистон, 2017. – 48 б.

10. "Илм-фан ютуқлари – тараққиётнинг муҳим омили". Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев Янги йил арафасида – 2016 йил 30 декабрь куни мамлакатимизнинг етакчи илм-фан намояндалари билан учрашувидаги маърузаси. //Халқ сўзи. 2016 йил 31 декабрь.

11. Мирзиёев Ш.М. Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қоидаси бўлиши керак. – Т.: Ўзбекистон, 2017. – 104 б.

12. Мирзиёев Ш.М. Буюк келажагимизни мард ва олижаноб халқимиз билан бирга қурамиз. Мазкур китобдан Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг 2016 йил 1 ноябрдан 24 ноябрга қадар Қорақалпоғистон

Республикаси, вилоятлар ва Тошкент шаҳри сайловчилари вакиллари билан ўтказилган сайловолди учрашувларида сўзлаган нутқлари ўрин олган. – Т.: Ўзбекистон, 2017. – 488 б.

## **II. Махсус адабиётлар**

1. Dimitrios Asteriou and Stephen G. Hall. Applied Econometrics. A modern approach using Eviews and Microfit. New York, N.Y. Palgrave Macmillan, 2007. -410 p.
2. Econometrics Bruce E. Hansen 2016 University of Wisconsin Department of Economics. This Revision: January 14, 2016
3. Econometrics Streamlined, Applied and e-Aware Francis X. Diebold University of Pennsylvania Edition 2016 Version Thursday 17th March, 2016.
4. Introductory Econometrics A Modern Approach F i f th Edition Jeffrey M. Wooldridge Michigan State University, 2013.
5. Fumio Hayashi: Econometrics is published by Princeton University Press and copyrighted, © 2000, by Princeton University Press, 2014.
6. Introductory Econometrics, A Modern Approach, 4e, Jeffrey M. Wooldridge Michigan State University, 2014.
7. Introductory Econometrics for Finance SECOND EDITION Chris Brooks The ICMA Centre, University of Reading, 2015.
8. Замков О.О. и др. Математические методы в экономике: Учебник.- М.: Изд-во «Дело и сервис», 2009.
9. Количественные методы в экономических исследованиях: Учебник для вузов /Под ред. Ш.В.Грачевой, М.Н. Фадеевой, - М.: ЮНИТИ -ДИАНА, 2010.
10. Эконометрика. Учебник /Под. ред. И.И. Елисеевой.- М.: ФиС, 2010.
11. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Основы экономического анализа. -М.: ЮНИТИ, 2009.
12. Попов Л.А. Анализ и моделирование: Учебник. -М.: ФиС, 2008.
13. Кремер Н.Ш. Эконометрика: Учебник. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
14. Доугерти К. Введение в эконометрику. -М.: ЮНИТИ, 2006.
15. Замков О.О. Эконометрические методы в макроэкономическом анализе. - М.: ДиС, 2010.
16. Замков О.О. Математические методы и модели. -М.: ДиС, 2008.
17. Экономико-математические методы и прикладные модели. Учебное пособие. /Под ред. В. В. Федосеева. -М.: ЮНИТИ, 2010.
18. Федосеев В.В., Гармош А. и др. Экономико-математические методы прикладные модели: Учебное пособие для вузов.- М.: ЮНИТИ,2009.
19. Росленский В.З. Количественный анализ в моделях экономики. Лекции для студентов. -М.: Эконом. факуль. МГУ, ТЕИС,2009.
20. Дубров А. М. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. Учебное пособие.. -М.: ФиС, 2008.
21. Монахов А.В. Математические методы анализа экономики: Учебное пособие. -СПб: ПИТЕР, 2008.
22. Боровиков В.П. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде Windows. Основы теории и интенсивная практика на компьютере: Учебное

- пособие. /В.П.Боровиков, Т. И.Ивченко. -М.: ФиС, 2008.
23. Кулинич Е.И. Эконометрия. -М.: ФиС, 2010.
24. Магнус Я.Р. Эконометрика: Начальный курс. -М.: Дело, 2008.

### **III. Интернет ресурслар**

1. [www.gov.uz](http://www.gov.uz)
2. [www.mf.uz](http://www.mf.uz)
3. [www.naaba.uz](http://www.naaba.uz)
4. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
5. [www.norma.uz](http://www.norma.uz)