

УДК: 338.48

ТОВАРЛАР ВА ХИЗМАТЛАР БОЗОРИДА ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ҲОЛАТИНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ

Дилшод Тухтабаевич ХУДАЙБЕРГАНОВ

докторант

Урганч давлат университети

Урганч, Ўзбекистон

dilshod.x@urdu.uz

Аннотация

Ушбу мақолада товарлар ва хизматлар бозорида унинг муҳим унсурлари бўлган талаб ва таклифнинг шаклланиши ва ҳолатининг ўзига хос хусусиятлари ёритилган ҳамда уларни таъминлаш юзасидан таклиф ва тавсиялар берилган.

Таянч сўзлар: бозор, талаб, таклиф, товар, хизмат, товарлар ва хизматлар бозори, ресурс, бозор сифими, товарлар ва хизматлар бозоридаги талаб, товарлар ва хизматлар бозоридаги таклиф, нарх.

ХАРАКТЕРИСТИКА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Дилшод Тухтабаевич ХУДАЙБЕРГАНОВ

Докторант

Ургенчский государственный университет

Ургенч, Узбекистан

dilshod.x@urdu.uz

Аннотация

В данной статье описывается специфика формирования, состояния спроса и предложения на рынке товаров и услуг, являющихся его важными элементами, и даются предложения и рекомендации по их обеспечению.

Ключевые слова. Рынок, спрос, предложение, товары, услуги, рынок товаров и услуг, ресурс, емкость рынка, спрос на рынке товаров и услуг, предложение на рынке товаров и услуг, цена.

Маълумки, бозорлар иқтисодий категория сифатида иқтисодий муносабатларни амалга ошириш шакли сифатида аҳоли эҳтиёжларини қондиришга қаратилган. Бу борада энг муҳим устувор вазифа сифатида уларнинг самарали ишлашини таъминлаш ва самарадорлиги муҳим аҳамият касб этади. Ушбу вазифаларни амалга ошириш бўйича республикамизда иқтисодий ислохотлар чуқурлашиб, бозорлар фаолиятини ривожлантиришга қаратилган чора-тадбирлар амалга оширилди. Хусусан, ҳозирги кунгача

миллий иқтисодиёт ислоҳ қилиниб, бу борада ташқи савдо, солиқ ва молия сиёсатини либераллаштириш, тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш ва хусусий мулк дахлсизлигини кафолатлаш, саноат ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини чуқур қайта ишлаш ташкил этилиб, ҳудудларни жадал ривожлантиришни таъминлаш бўйича таъсирчан чоралар амалга оширилди. Бироқ, ушбу вазифаларнинг самарали бажарилиши стратегиянинг заруриятини тақозо қилади.

Бугунги кунда Ўзбекистонни ривожлантириш стратегияси шаклланиб, бу бўйича 2022-2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси ишлаб чиқилди. Стратегияга асосан, республика ҳудудларида савдо ва йўлбўйи хизматларини ривожлантириш орқали 130 та замонавий бозорлар ва савдо комплекслари, шунингдек, йўлбўйи инфратузилмасини ривожлантириш бўйича 65 та йирик ҳамда 5000 та кичик хизмат кўрсатиш объектларини ташкил этиш белгиланган [1;1]. Ушбу вазифалар республикамиз минтақаларида бозор самарадорлигини ошириш, уни баҳолашнинг устувор йўналишларини ишлаб чиқиш орқали мавжуд таклиф асосида аҳолининг товарлар ва хизматларга бўлган талабини кондиришга қаратилган.

Шунингдек, республикамиз учун ташқи бозор ва халқаро талабларга жавоб берадиган стандартларни жорий этиш ва машҳур брендларни жалб қилиш ҳам давлатнинг устувор йўналишларидан бири ҳисобланади. Мана кўриниб турибдики, талаб учун таклиф зарур унсур бўлиб, бу категориялар бозор самарадорлиги учун хос ва мос таркиб бўлиб ҳисобланади. Шу боис, товарлар ва хизматлар бозорининг асосий таркибий унсурлари бўлиб талаб ва таклиф категориялари ҳисобланади.

Рақобатлашган бозор шароитида товарлар ва хизматларни айирбошлаш жараёни ўзига хос хусусиятларга эга бўлиб, улар товарлар миқдори ва нархларига қараб амалга оширилади. Ушбу муносабатларни амалга оширишда талаб ва таклиф муҳим ўринни эгаллайди.

Талаб, таклиф ва нарх бозор субъектларининг хатти-ҳаракатларини тартибга солувчи асосий параметрлари бўлиб, уларга иқтисодий муносабатларни амалга ошириш хосдир.

Талаб тўловга қодир эҳтиёж бўлиб, яъни истеъмолчи ёки харидорлар маълум бир вақтда маълум бир нархда сотиб олишни хоҳлайдиган ва сотиб олишлари мумкин бўлган товарлар миқдоридир. Демак, талаб – бу пул билан таъминланган эҳтиёждир [5;148-153].

Баъзи тадқиқотларда талаб – бу маълум вақт оралиғида маълум нархда сотиб олинадиган товар ёки хизмат миқдори, деб таърифланган [4;132].

Бозор шароитида таклиф муҳим категория бўлиб, бу товарлар ва хизматлар бозоридаги маълум вақт давомида нарх бўйича харидорлар учун таклиф этиладиган ва сотувга мўлжалланган йўналишлар ва истеъмолчилар ҳажми сифатида қаралади. Бозорни товар билан тўлдириш манбалари маҳаллий саноат ва қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришлари, шунингдек товарларнинг импорти бўлиб ҳисобланади. Бу бўйича, тадқиқотларда ушбу манбаларнинг ҳолати таклифни тўлиқлиги ва моҳиятини белгилаши асосланган [3;65].

Истеъмолчи нуқтаи назаридан унинг хоҳишига кўра истеъмол товарларини сотиб олиш имконияти мавжуд бўлади. Истеъмол товарлари таклифи ўзининг ҳажми ва таркиби бўйича аҳолининг шахсий эҳтиёжини қондиришга қаратилади [2;170].

Таклиф қилинган товарлар миқдорида товар нархи, ресурслар нархи, ишлаб чиқариш технологияси, солиқ ва субсидиялар, бошқа товарлар нархи, нарх ошиш эҳтимоли, товарни ишлаб чиқарувчилар сони каби ички ва ташқи омиллар таъсир этади. Тадқиқотларда, таклиф маълум вақт оралиғидаги нархларнинг муайян даражасида ишлаб чиқарувчи ёки сотувчилар томонидан маълум турдаги товар ва хизматларнинг бозорга чиқарилган миқдори, деб таърифланган [5;148-153].

Бозор худуди деб аталадиган худудда бир хил товар учун мустақил бозорлар, бозорнинг асосий табиати бўлмаганлигидан қатъий назар, товар характериға қараб ўгаради ва ягона товарни топиш мумкинлиги мос равишда барча бозорлар ва барча турдаги товарлар учун аниқ талаб ва таклиф учун универсал ифодалардир [7;401-426].

Талаб ва таклиф иқтисодий чизмаларда ҳар хил кўринишдаги чизиқлар билан белгиланиб, турли тузилган кўринишларда тасвирланади. Талаб ва таклиф чизиқлари, рақобатлашган ишлаб чиқарувчиларға берилган нархларда қанча миқдорда маҳсулот сотиши мумкинлигини ва истеъмолчиларға эса берилган нархларда қанча миқдорда маҳсулот сотиб олишини кўрсатиб беради [6;25].

Агар талаб ёки таклиф жадваллари мавжуд бўлса, бозор бўлган талаб ёки таклифнинг алоҳида манбалари ўртасидаги боғлиқликни билмагунимизча, бошқа муаммоларни ҳал қилиб бўлмайди [8;19-24].

Бозорда талаб ва таклиф мавжуд экан, товарлар ва хизматлар бозорида ҳам ана шундай аҳамиятга эга бўлган талаб ва таклиф шаклланади.

Товарлар ва хизматлар бозоридаги талаб – бозорнинг муҳим унсури бўлиб, у маълум худуд аҳолисининг пул билан ифода этилган эҳтиёжларини тақсимлай олиш шаклида намоён бўлади. Бу ҳолатда ишлаб чиқарувчилар бозорда сотишга мўлжалланган товарлар ҳажми таклиф қилинган товарлар миқдори бўлиб ҳисобланади. Ҳамда ушбу талаб берилган нархларда харидорлар томонидан сотиб олиниши мумкин бўлган товарлар миқдорини белгилайди. Ушбу таклиф ишлаб чиқарувчилар томонидан яратилиб, муайян даврда бозорга чиқарилган ёки келтирилиши мумкин бўлган жами товарлар ва хизматлар миқдори бўлиб ҳисобланади.

Товарлар ва хизматлар таклифи товар ёки хизматни ишлаб чиқариш миқёси ва унинг таркибига ҳам боғлиқдир. Бироқ, товарлар таклифи айрим ҳолатларда яратилган товарлар ёки маҳсулотлар миқдорига тенг бўлмаслиги, яъни товарларни таклиф қилиш ва моддий неъматлар ишлаб чиқариш ҳажми

бир хил даражада бўла олмаслиги мумкин. Сабаби шуки, истеъмолчи талабини қондириш учун яратилган маҳсулотни фақат бозорга чиқариладиган қисми товар маҳсулоти бўлиб, унинг бозорга чиқарилмайдиган қисми таклифни юзага келтирмайди.

Ушбу таклиф товарлар ва хизматлар бозорида ишлаб чиқарувчилар ва сотувчилар томонидан берилган нархларда сотилиши мумкин бўлган товарлар миқдорини кўрсатади. Мазкур жиҳатларга асосан, товарлар ва хизматлар бозоридаги талаб ва таклиф, унинг ҳолати ва шароитларига қараб шу омиллар асосида бозор сигимини ифодаловчи кўрсаткични қуйидагича ҳисоблаш мумкин:

$$MTXBC = MATXСПМХ + XФТХСПМХ + МАТХУХСПМ$$

Бу ерда, *MTXBC* - миллий товарлар ва хизматлар бозори сигими;

MATXСПМХ - мамлакат аҳолисининг товарлар ва хизматларга сарфлаган пул маблағлари ҳажми;

XФТХСПМХ - хорижий фуқароларнинг товарлар ва хизматларга сарфлаган пул маблағлари ҳажми;

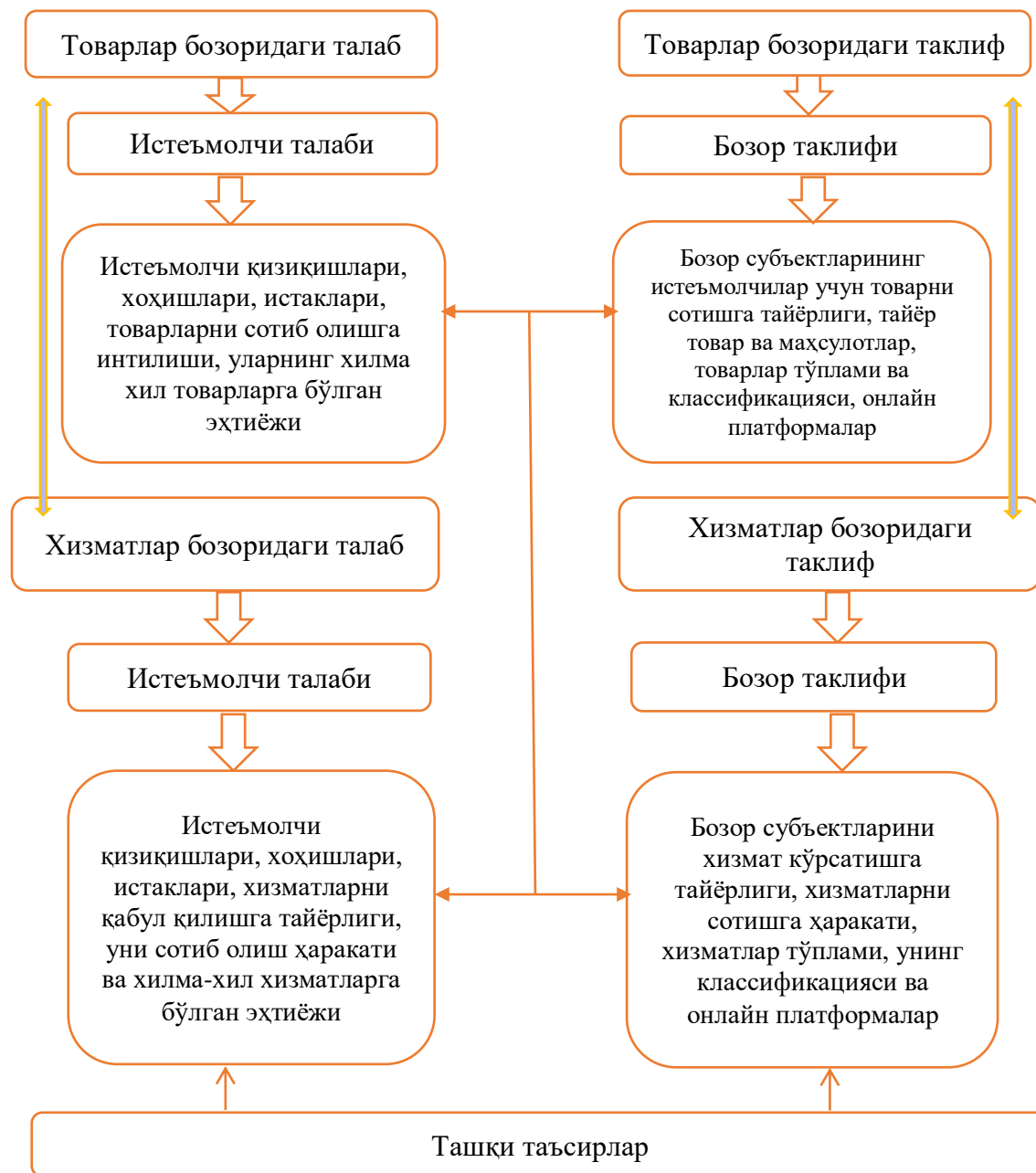
МАТХУХСПМ - мамлакат аҳолисининг товарлар ва хизматлар учун хорижда сарфлаган пул маблағлари ҳажми.

Ушбу ҳисоб-китоб миллий товарлар ва хизматлар бозорида аниқ вақт оралиғидаги ишлаб чиқилган реал маҳсулот ва кўрсатилган хизмат ҳажмини аниқлаш имконини беради.

Товарлар ва хизматлар бозорида талаб ва таклифни ривожланиш муҳим масала бўлиб ҳисобланади. Ушбу талаб ва таклиф истеъмолчи, яъни унинг талаби ва таклифига бевосита боғлиқ бўлади. Ҳамда ҳар бир талаб ва таклиф унсурлари бозорнинг таркибини икки, яъни товарлар бозори ва хизматлар бозори каби бозорларга ажратилган ҳолда қисмларга бўлиб ўрганилади.

Бозорда талаб ва таклиф ўзига хос ва белгиланган йўналишлар асосида фаолият юритади ҳамда улар ўзаро бир-бирига боғлиқ жараён сифатида бир

тизим бўлиб қаралади ҳамда уларни комплекс равишда ривожлантиришни тақозо қилади. Қуйидаги 1-расм муаллиф томонидан ишлаб чиқилди.



1-расм. Товарлар ва хизматлар бозорида талаб ва таклиф ўртасидаги боғлиқлар йўналишлари

Ушбу расмга асосан, товарлар бозоридаги талабнинг таркибига истеъмолчилар қизиқишлари, хоҳишлари, истаклари, товарларни сотиб олишга бўлган интилиши, уларнинг турли ва хилма-хил товарларга бўлган эҳтиёжи эканлиги кирса, товарлар бозоридаги таклифнинг таркибига бозор субъектларининг истеъмолчилар учун товарни сотишга тайёрлиги, тайёр

товар ва маҳсулотлар, товарлар тўплами ва классификацияси ва онлайн шаклдаги платформалар каби унсурлар киради. Ҳамда хизматлар бозоридаги талабнинг таркибига истеъмолчилар қизиқишлари, хоҳишлари, истаклари, турли хизматларни қабул қилишга тайёрлиги, уни сотиб олишнинг ҳатти-ҳаракати, хилма хил хизматларга бўлган эҳтиёжининг мавжудлиги каби унсурлар кирса, хизматлар бозоридаги таклифнинг таркибига бозор субъектларининг хизмат кўрсатишга тайёрлиги, хизматларни сотишга ҳаракати, хизматларнинг мавжуд тўплами ва унинг классификацияси, онлайн шаклдаги платформалар каби унсурлар киради.

Бугунги кунга келиб, республикада бозор талабини таъминлаш учун юқори сифатли маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш ва хизмат кўрсатишни ривожлантириш ҳисобланади. Бунинг учун бозор таклифини юзага чиқариш борасида бир қатор меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар қабул қилинган. Иқтисодиётни юксалтиришда аҳоли бандлигини таъминлаш, бозорларни сифатли маҳсулотлар билан тўлдириш ва экспорт салоҳиятини оширишда тадбиркорлик фаолияти муҳим ўрин тутди. Бу борада Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 17 мартда ПҚ-2843-сонли “Қорақалпоғистон Республикаси ва Хоразм вилоятида тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун қўшимча қулай шарт-шароитлар яратиш чоратадбирлари тўғрисида”ги қарори қабул қилинди. Унга асосан, минтақада тадбиркорлик фаолияти амалга оширилиб, унинг муҳим жиҳати, аввало бозор талаби ва таклифи ва бозор иқтисодиёти талаблари асосида янгича услубда иш юритишнинг амалга оширилаётганлиги ва унинг мавжудлигидан далолат беради.

Иқтисодиёт тармоқларига замонавий технологияларни жорий этиш, қўшилган қиймати юқори бўлган рақобатбардош тайёр маҳсулотларни ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш соҳасини янада ривожлантириш, ҳудудлар ва аҳоли яшайдиган жойларда янги иш ўринларини яратиш мақсадида тўғридан-тўғри хорижий инвестициялар ва кредитларни жалб қилишни янада

кенгайтириш жоиз. Бу эса келажакда бозор самарадорлигини оширишга хизмат қиладиган талаб ва таклифни ривожлантиришга хизмат қилади.

Шунингдек, талаб ҳажмини ошириш учун барча харидорларнинг товар ва хизматга бўлган хоҳиш ва қизиқишларини олдиндан аниқлаш ҳамда таклиф ҳажмини ошириш мақсадида республикада мева-сабзавот маҳсулотларини етиштириш ва экспорт қилиш ҳажмларини кескин ошириш чораларини кўришни янада ривожлантириш лозим. Ҳамда экспорт ҳажмини янада кўпайтириш, импортни қисқартириш ва савдо тартибини соддалаштириш лозим.

Товарлар ва хизматлар бозорида талаб ва таклиф унда сотиш фаолияти амалга оширишни таъминловчи муҳим категория сифатида сотувчи ва харидор ўртасида иқтисодий муносабатларни амалга оширишга имкон беради. Ушбу бозорда талаб ва таклифнинг ривожланишига турли омил ва шарт-шароитлар хосдир. Бу ҳолатлар бозорнинг истеъмолчилар учун муҳим жой ва мавқеи бўлиши, сифатли товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишни амалга ошириш имконияти, ахборот ва маълумотлар билан таъминланганлик кабилар билан белгиланади.

Бизнингча, товарлар ва хизматлар бозорида талаб ва таклиф ўртасидаги муносабатларни таъминлаш ва янада такомиллаштириш учун оммавий интернет хизматларидан самарали фойдаланиш, рақобатчилар фаолиятини мониторинг қилиш ва кузатиб бориш, турли маркетинг стратегияларини унумли қўллаш ва корхона ички ресурсларидан самарали фойдаланиш лозим.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. 2022-2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида: Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январ ПФ-60-сон Фармони. // <https://lex.uz/docs/5841063>

2. Abdulkarimov B.A. Ichki savdo iqtisodiyoti: darslik. I qism. – Тошкент: Fan va texnologiya, 2008. – 224 б.

3. Шабанова Л.Б. Потребительский рынок товаров и услуг и закономерности его развития. // Социально-экономические явления и процессы, 2006. – №3-4 (003-004). – С.65.

4. Шаронина Л.В., Проклин А.Н., Дейнека Л.Н. Зимовец А.В. Катаева Т.М., Ланкина М.Ю., Дрокина К.В. Практикум по экономике. Для неэкономических специальностей: Учебное пособие / Под общ. ред. к.э.н., доц. Л.В. Шарониной. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. – 132 с. ISBN 978-5-8327-0418-0. http://www.aup.ru/books/m1520/2_3.htm

5. Шодмонов Ш.Ш., Гафуров У.В. Иқтисодиёт назарияси: дарслик. – Тошкент: Иқтисод-молия, 2009. – 784 б.

6. Фуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т. ва бошқалар (2001). Микроиқтисодиёт: Олий ўқув юртлири учун дарслик. – Тошкент: Шарқ, 2001. – 320 б.

7. Robert F. Hoxie (1906). The Demand and Supply Concepts. // An Introduction to the Study of Market Price Journal of Political Economy, Jul. Vol. 14, No. 7. - pp. 401-426. <https://www.jstor.org/stable/1817324>

8. Pigou A.C (1913). The Interdependence of Different Sources of Demand and Supply in a Market. The Economic Journal, vol. 23, no. 89, [Royal Economic Society, Wiley], - pp.19-24. <https://doi.org/10.2307/2222206>.