



## TALAB VA TAKLIF NAZARIYASI VA BOZOR MEHNATI

---

*Samarqand Iqtisodiyot va Servis instituti*  
*O'rinboyeva Yulduz Pirnazarovna – I.f.f.dok. dotsent*  
*Ulduzurunbaeva75@gmail.com*

*Mardonova Sevinch Dobil qizi*  
*Buxgalteriya Hisobi va Menejment fakulteti MN-423 guruh talabasi*  
*thenov2004@gmail.com*

**Anotatsiya:** Ushbu maqola, xususan, mehnat bozori kontekstida talab va taklifning asosiy iqtisodiy tamoyilini o'rganadi. U mavjud ishchi kuchi va ularning malakasini o'z ichiga olgan ta'minot kuchlarining korxonalar va tashkilotlarning ishchi kuchiga bo'lgan talabi bilan qanday o'zaro ta'sirini o'rganadi. Tenglamaning har ikki tomoniga ta'sir etuvchi asosiy omillar, jumladan, ta'lim darajasi, texnologik taraqqiyot, iqtisodiy sharoitlar va hukumat siyosati ko'rib chiqiladi.

**Аннотация:** В этой статье рассматривается основополагающий экономический принцип спроса и предложения, в частности, в контексте рынка труда. В ней рассматривается, как силы предложения, охватывающие доступную рабочую силу и ее навыки, взаимодействуют со спросом на рабочую силу со стороны предприятий и организаций. Рассматриваются ключевые факторы, влияющие на обе стороны уравнения, включая уровень образования, технологический прогресс, экономические условия и государственную политику.

**Annotation:** This article delves into the foundational economic principle of supply and demand, specifically within the context of the labor market. It explores how the forces of supply, encompassing the available workforce and their skills, interact with the demand for labor from businesses and organizations. Key factors influencing both sides of the equation are examined, including education levels, technological advancements, economic conditions, and government policies.

**Kalit so'zlar:** imkoniyatlar, korxonalar, strategiyalar, strategik qarorlar, muddatli bozor, bozor muvozanati, imkoniyatlar.

**Ключевые слова:** возможности, предприятия, стратегии, стратегические решения, фьючерсный рынок, рыночное равновесие, возможности.

**Key words:** opportunities, enterprises, strategies, strategic decisions, futures market, market equilibrium, opportunities.



Talab va taklif nazariyasi bozor mehnatini tushuntiradigan muhim konseptlardan biridir. U talab va taklifning o'zaro mos kelishi va bozor tahlili uchun asosiy asosdir. Talab, mijozlar yoki bozor qatoridagi mahsulot yoki xizmat uchun biror narsa iste'mol qilishga bo'lgan istaganligini ifodalaydi. Taklif esa bu talablarni qondirish uchun ishlab chiqarilgan mahsulotlar yoki xizmatlar. Bozor mehnati esa talab va taklifning o'zaro mos kelishi, mahsulotlarning narxining aniqlanishi, talabning ko'rsatkichlarining aniqlanishi, va bozor qonunlarining tahlili bilan bog'liqdir. Bu konseptlar biznesda strategik qarorlar qabul qilish, yangi mahsulotlar va xizmatlar ishlab chiqish va bozor strategiyalarini rivojlantirishda yordam beradi. Naflilik, bir korxonaga yoki shaxsning o'zaro munosabatlari, ish o'zini, vaqti, malxozliklar, va ijtimoiy fe'ollar tomonidan qat'iy bo'lmagan vaziyatlarda amalga oshirish mumkin bo'lgan faoliyatdir. Bu, o'ziga xos, mavqeyli va erkin harakatlarni o'z ichiga oladi. Naflilik, innovatsiyani ta'minlash, yangi sohalarida rivojlanish va o'zlashtirish, shaxsiy rivojlanish va jamoatni ilgari surish uchun muhim vazifalarni bajarishda yordam beradi. Bu holatda, korxonalarda yoki shaxslarda naflilikning eng muhim asoslari yaratilgan imkoniyatlarni tanish, xizmatlarni takomillashtirish va innovatsiyani rag'batlantirish uchun qo'llaniladi. O'zbekistonda bozor muvozanati taminlash, korxonaga va iste'molchilarning talablarini va takliflarini mos kelishi uchun strategik amalga oshiriladi. Bu, bozor tahlilini, mijozlar va bozor qatoridagi mahsulot yoki xizmatlarga talablarni aniqlash va mos kelishni ta'minlashni o'z ichiga oladi.

Bozor muvozanati taminlash jarayoni quyidagi bosqichlardan iborat bo'ladi:

1. Bozor tahlili: Bozor tahlili o'z vaqti, o'z belgilari, va o'z vaqtningi ko'rinishida bozor holatini tushunishga yordam beradi. Bu jarayon o'zbek bozorining standartlari, tendensiyalari, mavqeyli xususiyatlari va iste'molchilarning so'rovlari va tabassumlarini o'rganish bilan boshlanadi.

2. Talab va taklif analizi: Mijozlar va bozor qatoridagi mahsulot yoki xizmatlarga talablarini aniqlash va qondirish tahlili, shuningdek, bozor qatoridagi mahsulotlarning takliflarini o'rganish bilan yakunlanadi

3. Strategik rejalashtirish: Bozor tahlili va talab-taklif tahlili natijalariga asoslangan holda, korxonalarining strategik maqsadlarini, bozor segmentlarini, vaqtni, yoki geografiyani belgilash, reklama va marketing chora-tadbirlarini rivojlantirishni o'z ichiga oladi.

4. Monitoring va qisqa muddatli reagirovaniya: Bozor muvozanati jarayonini amalga oshirishda, monitoring va qisqa muddatli reagirovaniya muhim ahamiyatga ega. Bozor muvozanati tizimini to'liq tushunish uchun o'zbek bozori tizimini



yakunlangan mahsulotlarning sotishiga yoki sotilmaganiga qarab, iste'molchilarning baholash va fikr-mulohazalarini o'rganish shart.

Bozor muvozanati taminlash, korxonalariga o'z tizimlarini ta'mirlovchi, qisqa muddatli bozor munosabatlari va mijozlar bilan qo'llanilishi uchun zarur bo'lgan samaradorlikni ta'minlash uchun asosiy tushunchalarni taqdim etadi.

**Testning savollari:**

1. Talab taklif nazariyasi nima?
  - a) Talabni yo'qotish
  - b) Talablarni o'rganish va ularning zaruriyatlari va talablari haqida fikr yuritish
  - c) Talablarni qanoatlantirish
  - d) Talablar haqida ma'lumotlar to'plash
2. Talab taklif nazariyasi nima uchun kerak?
  - a) Har bir talabning qanday bo'lishi kerakligini aniqlash uchun
  - b) Dasturlarni yaxshi tuzish uchun
  - c) Talablarni rivojlantirish uchun
  - d) Talablarni o'rganish uchun
3. Talab taklif nazariyasi qanday vositalardan foydalanadi?
  - a) Sinovlar va testlar
  - b) Ma'lumotlar va ma'lumotlar analizi
  - c) Talablarni o'rganish va aniqlash usullari
  - d) Hammasi yaroqli
4. Talab taklif nazariyasi qanday qilib takliflarni shakllantiradi?
  - a) O'qituvchilar tomonidan
  - b) Talablar tomonidan
  - c) O'qituvchilar va talablar hamkorlikda
  - d) Faqat testlar orqali
5. Talab taklif nazariyasi nima maqsadlar uchun ishlatiladi?
  - a) Talablarni hisobga olish
  - b) Dasturlarni tuzish
  - c) Dasturlarni rivojlantirish
  - d) O'quv jarayonini muvaffaqiyatli amalga oshirish
6. Agarbiznes nima?
  - a) Agarbiznes biror narsani o'zlashtirib oladigan yoki xizmatni ko'rsatadigan tadbirkorlik faoliyati
  - b) Boshqa insonlarni ishonish uchun



- c) Pul ishlashning eng yaxshi usullaridan biri
  - d) Ishga kirishga yordam beradigan biror xizmat
7. Agarbiznesni boshlash uchun nima kerak?
- a) Katta to'lovlar
  - b) Barcha lozim bo'lgan ma'lumotlar va qobiliyatlar
  - c) Katta investitsiyalar
  - d) Yaxshi maydon topish
8. Agarbiznes qanday qilib muvaffaqiyatli bo'lishi mumkin?
- a) Katta reklama
  - b) Yaxshi xizmat ko'rsatish
  - c) Sifatli mahsulotlar ishlab chiqarish
  - d) Barcha variantlar to'g'ri
9. Agarbiznesni rivojlantirish uchun qanday strategiyalar mavjud?
- a) Bozor yarim ko'paytirish
  - b) Sifatli xizmatlar taklif qilish
  - c) Xalqaro bozorlarga kiring
  - d) Hammasi to'g'ri
10. Agarbiznesda muvaffaqiyatli bo'lish uchun kerak bo'lgan asosiy sifatlar qanday?
- a) Sifatli kompaniya brandingi
  - b) Xizmat sifati va foydali hodisalar
  - c) Katta miqdorda moliyaviy kapital
  - d) Yaxshi menejment va liderlik
11. Iqtisodiy tizim nima?
- a) Xalqaro savdo va xizmatlar almashishining umumiy tizimi
  - b) Davlat tomonidan taminotlar va xizmatlar taqsimoti
  - c) Respublika iqtisodiy tizimi
  - d) Iqtisodiy faoliyatning barcha sohalarini o'z ichiga olgan tizim
12. Iqtisodiy tizimda qanday resurslar ishlatiladi?
- a) Faqat pul mablag'lar
  - b) Pul mablag'lar, ishlab chiqarish quvvatlari, va ijtimoiy resurslar
  - c) Ishlab chiqarish quvvatlari va ijtimoiy resurslar
  - d) Faqat ishlab chiqarish quvvatlari
13. Mulkchilik nima?
- a) Xalqaro savdo munosabatlari



- b) Respublika iqtisodiy faoliyati
  - c) Sahibkorlik va boshqarish tizimi
  - d) Xalqaro savdo muomalalari
14. Mulkchilikda qanday turii mulklar mavjud?
- a) Faqat real mulklar
  - b) Real va immaterial mulklar
  - c) Immovable va movable mulklar
  - d) Faqat intellektual mulklar
15. Mulkchilik tushunchasi qanday o'rnini egallaydi?
- a) Faqat to'lovlar va pul mablag'lar
  - b) Real va immaterial mulklar
  - c) O'zlashtirilgan tadbirkorlik faoliyati
  - d) Barcha variantlar to'g'ri
16. Ish haqi nima?
- a) Ish o'rinini qo'llab-quvvatlovchi hujjat
  - b) Ish o'rinidan olingan maosh
  - c) Menejerlik pozitsiyasining nomi
  - d) Ish bilan bog'liq qonunlar to'g'risida yo'nalishlar
17. Ish haqini belgilash uchun qanday faktorlar o'zgaruvchan?
- a) Faoliyat turi
  - b) Yil davomida ortiqcha ko'ngil ochar ko'rish
  - c) Ish o'rinining geografik joylashishi
  - d) Barchasi to'g'ri
18. Mehnat munosabatlari nima?
- a) Ish bilan bog'liq shaxsiy munosabatlar
  - b) Ish o'rinidagi odamning amal etish tarzini o'rganish
  - c) Menejerlik faoliyati
  - d) Ish haqini baholash
19. Mehnat munosabatlarini yaxshilash uchun qanday tavsiyalar beriladi?
- a) Ish haqini pasaytirish
  - b) Ish haqini oshirish
  - c) Menejerlik pozitsiyasini o'zgartirish
  - d) Menejerlik tushunchasini tushunish
20. Ish haqi va mehnat munosabatlari qanday o'zgaradi?
- a) Qonunlar va qarorlar bilan
  - b) Xalqaro savdo munosabatlari



- c) Kompaniya direktorlarining quyidagi yo'nalishlariga ko'ra
- d) Faqat katta korxonada boshqaruvining faoliyati bilan

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада.- М.: ИНФРА-М, 2009.- с. 416.
2. <https://arxiv.uz/uz/documents/referatlar/iqtisodiyot/talab-va-taklif-nazariyasi-bozor-muvozanati>
3. <https://worldlyjournals.com/index.php/IJSR/article/download/1302/1746>
4. <https://e-itt.uz/index.php/eitt/article/view/742>

#### **Test javoblari:**

1. b) Talablarni o'rganish va ularning zaruriyatlari va talablari haqida fikr yuritish
2. a) Har bir talabning qanday bo'lishi kerakligini aniqlash uchun
3. c) Talablarni o'rganish va aniqlash usullari
4. c) O'qituvchilar va talablar hamkorlikda
5. d) O'quv jarayonini muvaffaqiyatli amalga oshirish
6. a) Agar biznes biror narsani o'zlashtirib oladigan yoki xizmatni ko'rsatadigan tadbirkorlik faoliyati
7. b) Barcha lozim bo'lgan ma'lumotlar va qobiliyatlar
8. d) Barcha variantlar to'g'ri
9. d) Hammasi to'g'ri
10. d) Yaxshi menejment va liderlik
11. d) Iqtisodiy faoliyatning barcha sohalarini o'z ichiga olgan tizim
12. c) Ishlab chiqarish quvvatlari va ijtimoiy resurslar
13. c) Sahibkorlik va boshqarish tizimi
14. c) Immovable va movable mulklar
15. b) Real va immaterial mulklar
16. b) Ish o'rinidan olingan maosh
17. d) Barchasi to'g'ri
18. a) Ish bilan bog'liq shaxsiy munosabatlar
19. a) Ish haqini pasaytirish
20. a) Qonunlar va qarorlar bilan