IQRO JURNALI / 2023
GUVOHNOMA № 060680

E-ISSN : 2181-4341
https://wordlyknowledge.uz
IMPACT FACTOR(SJIF) : 3,934

VOLUME 5, ISSUE 1, 2023

# KORXONANING NARX TAKTIKASI

**Isadjanova Durdona Baxadirovna**
Buxoro davlat universiteti
Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo‘yicha)
ta’lim yo‘nalishi 2-bosqich talabasi

## Annotatsiya

Ushbu maqolada korxonaning narx taktikasi va tovar tahlili, narxning o‘zgaruvchanligi, muhim omillar, analiz sentiz, narxlarni o‘rnatish, narx o‘zgaruvchanligi, narxni hisoblash usulining mohiyati, narxlarni ishlab chiqarish xarajatlari asosida aniqlash, o‘zgaruvchan xarajatlar, narx belgilash usullari, ishlab chiqarish xarajatlari, farqlash tamoyillari haqida ma’lumotlar berilgan.

## Kalit so‘zlar

Korxona, narx, mahsulot, firma, bozorni, raqobatbardosh, tender, tovar, limit tahlili usuli, biznesini, pasayganda, ko'tarilish, talab, grafikda, kuzatish usuli, an'anaviy usul, yuqori daraja.

---

Zamonaviy iqtisodiy sharoitda narx-navo masalalari har qanday sohada eng muhim masalalardan biridir. Samarali narx siyosatini amalga oshirish uchun bozorni va uning xususiyatlarini o'rganish kerak. Markazlashgan xo‘jalik tizimida shakllangan narx belgilash amaliyoti hozirda o‘z ahamiyatini amalda yo‘qotdi. Chet elda to'plangan narx belgilash usullari va usullarining katta arsenalini Rossiya korxonalariga to'liq o'tkazib bo'lmaydi. Narx siyosatini aniqlash uchun quyidagilar zarur: birinchi navbatda, Rossiyada narxlarni belgilash va bozor iqtisodiyotiga o'tish davrida mavjud bo'lgan ma'muriy narxlash tizimini batafsil tahlil qilish; ikkinchidan, sovet iqtisodiyoti yo'liga o'xshash yo'lni bosib o'tgan mamlakatlarda narxlarni tartibga solish tahlili - direktiv rejali iqtisodiyotdan bozor iqtisodiyotiga o'tish va barqaror iqtisodiy vaziyatga ega bo'lgan mamlakatlarda.Shunday qilib, natijada. xorijiy amaliyotni umumlashtirish va uni hozirgi sharoitga moslashtirish, Rossiya tajribasini hisobga olgan holda, bozor iqtisodiyoti talablariga javob beradigan va Rossiya korxonalarining o'ziga xos xususiyatlarini hisobga oladigan narx siyosatini qurish kerak. , yaqin-yaqingacha narx belgilash sohasidagi jahon tajribasi yetarlicha o‘rganilmagan, yomon o‘zlashtirilgan va shunga mos ravishda yetarlicha malakali qo‘llanilmagan. Mamlakatning inqirozdan chiqish yo‘li va korxonalarning samarali faoliyat yuritishi to‘liq raqobatbardosh ishlab chiqarishlarni yaratishdagi muvaffaqiyatga bog‘liq. Narx siyosati bunga resurslarni raqobatbardosh ishlab chiqaruvchilarga yo'naltirish va to'lovga qodir xaridorlarni tovar bilan ta'minlash orqali hissa qo'shishi kerak.Demak, tanlangan mavzuning dolzarbligi quyidagilar bilan belgilanadi: raqobatbardoshlikning asosiy omili sifatida narxlarni bozor mexanizmlariga moslashtirish zarurati; zamonaviy sharoitda korxonalarda narx belgilash usullarining yo'qligi; axborotni qayta ishlash uchun katta xarajatlar; aniq belgilangan metodologiyaning yo‘qligi sababli narxlarni tasodifiy belgilashda yuzaga keladigan fundamental xatolar.Shu munosabat bilan narx belgilash jarayonini avtomatlashtirish katta ahamiyatga ega bo‘lib, uning maqsadga muvofiqligi mahsulot tannarxini (hatto) hisoblash bilan izohlanadi. narxlash muammosining bunday minimal formulasi bilan) mashaqqatli jarayondir. Buning sababi, aniq hisob-kitob natijasini olish va hujjatning chiqish

VOLUME 5, ISSUE 1, 2023

shaklini yaratishda sinchkovlik bilan nazorat qilish uchun qayta ishlash katta vaqt va moddiy xarajatlarni talab qiladigan ko'p sonli kalkulyatordan foydalanishdir. Hozirgi vaqtda har bir korxona ma'lum darajada foydalanmoqda kompyuter texnologiyasi ularning muammolarini hal qilish uchun. Bular, qoida tariqasida, an'anaviy xarakterdagi vazifalar: buxgalteriya hisobi, moliyaviy va boshqaruv hisobi, ish yuritish va boshqa maxsus vazifalar. Ishlab chiqarish ko'lamining o'sishi va mahsulot turlarining yangilanishi bilan ish hajmi va murakkabligi ortadi. Axborotni qo'lda qayta ishlash bilan tavsiflangan turli ishlab chiqarish va iqtisodiy muammolarni hal qilishning an'anaviy usullari va vositalaridan foydalanish xodimlar sonining ko'payishiga va uni saqlash xarajatlariga olib keladi. Muammoni hal qilish shaklda mujassamlangan mehnatni keng qamrovli avtomatlashtirishga asoslangan avtomatlashtirilgan tizimlar turli maqsadlarda va mutaxassislarning avtomatlashtirilgan ish stansiyalarini (AWS) yaratish.Yuqoridagilarning barchasi tadqiqot mavzusini tanlashni belgilab berdi.Muammoning rivojlanish darajasi. Narxlar nazariyasi masalalari ko'plab olimlarning ishlarida o'rganilgan. Xorijiy iqtisodchilardan narx-navo nazariyasiga salmoqli hissa A.Smit, D.Rikardo, K.Marks, J.M.Keyns, P.Samuelson, F.Kotler, A.Oksenfeld, A.Marshall, K.Monro, M.Porter va boshqalar.Mahalliy olimlardan - V.G. Gerasimenko, A.A. Deryabin, V.E. Esipov, V.G. Knyazev, I.V. Lipsits, A.N. Lorin, I. Lushin, E.I. Punin, G. Stolyarov, E.A. Utkin, A.N. Tsatsulin, G.N. Chubakov va bir qator boshqalar.Narx belgilashga bag‘ishlangan ishlar mehnat qiymati nazariyasidan tortib, zamonaviy marketing yondashuvlarigacha bo‘lgan keng ko‘lamli masalalarni qamrab oladi. Shu bilan birga, hozirgi vaqtda Rossiya korxonalari tomonidan qo'llaniladigan narx siyosati taklif etilayotgan usullar bozor munosabatlariga o'tishning zamonaviy rus sharoitlariga moslashtirilmaganligini va Rossiya korxonalari ishining imkoniyatlari va xususiyatlarini hisobga olgan holda qayta ko'rib chiqilishi kerakligini ko'rsatadi. Hatto zamonaviy rus iqtisodchilarining ishlari ham xorijiy tajriba bilan ko'proq shug'ullanadi, lekin uni Rossiya iqtisodiyotida qo'llashning amaliy usullarini taklif qilmaydi.

Narx deganda mahsulot yoki xizmat uchun so'ralgan pul miqdori yoki iste'molchi ma'lum bir mahsulot yoki xizmatni sotib olish evaziga qurbon qilishga tayyor bo'lgan tovarlar, qiymatlar miqdori tushuniladi.

Hozirgi zamon iqtisodiy nazariyasida A.Marshall bahosi tushunchasi eng keng tarqalgan. U qiymatning mavjudligini inkor etib, faqat ayirboshlash qiymati, ya’ni narx bor, deb hisoblagan. Qisqa vaqt ichida unga kommunal xizmatlarning ta'siri, uzoq muddatda esa mahsulot tannarxi katta ahamiyatga ega. Narxning pastki chegarasi ishlab chiqarishning marjinal narxidir. Narx ularni qoplash uchun etarli bo'lishi kerak.

A.Marshall bozor bahosining shakllanishini uch davrda ko‘rib chiqdi va bir lahzali, qisqa muddatli va uzoq muddatli muvozanatni ajratdi. Bir lahzali muvozanat sharoitida tovar taklifi qat'iy bo'ladi, shuning uchun narx butunlay talabga bog'liq: talab qanchalik yuqori bo'lsa, narx ham yuqori bo'ladi va aksincha. Qisqa muddatli muvozanatda talab u yoki bu yo'nalishda o'zgarishi mumkin va agar firma reaksiya bermasa, u holda narx xarajatlardan pastga tushadi va firma zarar ko'radi. Uzoq muddatda taklif talabga moslashadi va doimiy narx belgilanadi.

Talab va taklif asosida narxni belgilash Karl Marks tomonidan qayd etilgan qarama-qarshilikka ega. Uning mohiyati shundan iboratki, agar talab taklifni, taklif esa talabni belgilab tursa va ular qarama-qarshi yo'nalishda harakat qilsalar, ular bir-birini bekor qiladi va narx boshqa narsa bilan tushuntirilishi kerak. Nima bilan?

VOLUME 5, ISSUE 1, 2023

Marks nazariyasiga ko'ra, narxning asosi qiymatdir. Tovar qiymatining kattaligi uni ishlab chiqarish uchun ijtimoiy zaruriy ish vaqti sarfi bilan belgilanadi.

Narx - bu tovar qiymatining puldagi ifodasidir. Har bir alohida sotish va sotib olish aktida narx talab va taklif ta'sirida qiymatdan chetga chiqishi mumkin. Agar talab va taklif teng bo'lsa, bozor narxining asosini bozor uchun tovarlarning asosiy qismi ishlab chiqariladigan o'rtacha xarajatlar yoki shaxs tomonidan belgilanadigan ijtimoiy bozor qiymati tashkil qiladi. Agar talab bozordagi tovar taklifidan sezilarli darajada oshsa, u holda bozor qiymati ishlab chiqarishning eng yomon sharoitlarida ishlab chiqarilgan tovarlarning individual qiymatiga asoslanadi. Agar tovarlar taklifi talabdan sezilarli darajada oshsa, u holda bozor qiymati eng yaxshi ishlab chiqarish sharoitida ishlab chiqarilgan tovarlarning individual qiymati bilan belgilanadi. Uzoq muddatda bozor narxlari yig'indisi bozor qiymatlari yig'indisiga yaqinlashadi. Shuning uchun bu yondashuvda xarajat va narx o'rtasida hech qanday qarama-qarshilik yo'q.

Bular, qisqacha aytganda, tovarlar narxini shakllantirish bo'yicha ikkita qutbli nuqtai nazardir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida narx uchta asosiy funktsiyani bajaradi:

Xaridorlar va sotuvchilarning harakatlari uchun ma'lumot beruvchi yo'naltiruvchi funktsiya;

Ishlab chiqarishning eng tejamli usullarini qo'llab-quvvatlovchi va talabni ratsionalizatsiya qiluvchi rag'batlantirish;

Bozor iqtisodiyoti ishtirokchilari o'rtasida daromad taqsimoti orqali taqsimlanadi.

Bu funksiyalarning bajarilishi narxlarning inflyatsiyasiz va monopoliyasiz erkin harakatlanishini nazarda tutadi, bu esa narxlarning haqiqiy dinamikasini buzadi.

Narxlarning barcha xilma-xilligi bilan ularni uch turga qisqartirish mumkin: davlat, shartnomaviy va jahon.

Monopolist korxonalar mahsulotlariga, ma'lum bir mamlakat iqtisodiyoti uchun asosiy bo'lgan resurslarga va ijtimoiy ahamiyatga ega tovarlarga davlat narxlari belgilanishi mumkin.

Davlat narxlari tizimi ikki elementdan iborat:

Hukumat tomonidan qat'iy belgilangan qat'iy narxlar;

Bozor talab va taklif nisbatidagi o'zgarishlarni hisobga olgan holda tartibga solinadigan narxlar.

Shartnoma narxlari - bu xaridor va sotuvchi o'rtasidagi kelishuv asosida belgilanadigan narxlar, ya'ni. faqat ma'lum mahsulotga bo'lgan talab va taklifni hisobga olgan holda. Shartnoma narxlarining ulushi ma'lum bir mamlakat iqtisodiyotining "bozor xarakteri" darajasini belgilaydi.

Jahon narxlari xalqaro savdoda qo'llaniladi va eng yirik eksport-import operatsiyalari asosida hisoblanadi. Har bir mamlakat o'ziga xos narx darajasiga ega. Narxlar darajasi - bu mamlakatda ishlab chiqarilgan tayyor mahsulot va xizmatlar uchun to'langan narxlarning o'rtacha og'irligi.

Mahsulot uchun mumkin bo'lgan minimal narx ishlab chiqarish xarajatlari bilan, maksimal - mahsulotning ba'zi noyob afzalliklari mavjudligi bilan belgilanadi. Raqobatchilar va ularning o'rnini bosuvchi mahsulotlarning narxi firma narx belgilashda rioya qilishi kerak bo'lgan o'rtacha darajani ta'minlaydi.

Keling, quyidagi to'rtta narxlash usulini ajratib ko'rsatamiz:

- - "o'rtacha xarajat va foyda",
- - zararni tahlil qilish va maqsadli foydani ta'minlash;
- - talabga qarab narxlarni belgilash;

VOLUME 5, ISSUE 1, 2023

- - raqobatga e'tibor qaratgan holda narxlarni aniqlash.

Narxlarni belgilashning eng oddiy usuli - bu mahsulot tannarxiga ma'lum bir marja qo'yishdir. Bunda tovarning chakana narxi tovar tannarxi, korxona foydasi, sotish marjasi va savdo marjasining yig'indisi sifatida ko'rsatilishi mumkin. Ushbu usul bo'yicha narxni hisoblash usuli "xarajat plyus foyda" deb ataladi.

Belgilangan narxlarni belgilash bir qator sabablarga ko'ra mashhur bo'lib qolmoqda.

Asosiy afzalliklari:

- - xarajatlarni hisoblashning qulayligi. Sotuvchilar xarajatlarni talabdan ko'ra ko'proq bilishadi. Narxni tannarxga bog'lab, sotuvchi o'zi uchun narxlash muammosini soddalashtiradi. U talabning o'zgarishiga javoban narxlarni tez-tez o'zgartirishi shart emas;

- - Narxlar raqobatining pasayishi. Agar sanoatdagi barcha firmalar ushbu narxlash usulidan foydalansa, ularning narxi bir xil bo'lishi mumkin, shuning uchun narx raqobati minimallashtiriladi;

- - xaridorlar va sotuvchilar tengligi. Ko'pchilik xarajat va foyda usulini xaridorlar uchun ham, sotuvchilar uchun ham adolatli deb hisoblaydi. Talab yuqori bo'lganda, sotuvchilar xaridorlar hisobidan foyda ko'rmaydilar va shu bilan birga qo'yilgan kapitaldan adolatli daromad olish imkoniyatiga ega bo'ladilar.

Asosiy kamchiliklari:

- - qo'shimcha xarajatlarni hisobga olishning o'zboshimchaligi. Umumiy tannarx ko'proq yoki kamroq o'zboshimchalik bilan qaror qabul qilishni o'z ichiga oladi, shuning uchun xarajatlarning asosi noto'g'ri;

- - potentsial foydani yo'qotish. Ushbu narxlash metodologiyasi talab omillarini hisobga olmaydi va shuning uchun potentsial foydani yo'qotish xavfi mavjud.

E'tibor bering, "xarajat va foyda" usuli noaniq talabga ega bo'lgan tovarlar uchun eng mos keladi, chunki narxlardagi o'zgarishlar ushbu mahsulotga bo'lgan talabning o'zgarishiga katta ta'sir ko'rsatmaydi.

Talabning narx egiluvchanligi sharoitida, tovarga bo'lgan talab narx o'zgarishiga sezgir bo'lganda, sotuvchi marjinal daromadlar va xarajatlarning mos keladigan nuqtasi atrofida narxni aniqlashga intiladi, ya'ni. maksimal mumkin bo'lgan foydani cho'zadigan darajada. Shu nuqtada siz sotish hajmini, ma'lum bir vaqtda tovarlarning narxini taxmin qilishingiz mumkin.

Korxonaning narx siyosatini marketing siyosati bilan birgalikda optimallashtirish maqsadga muvofiqdir, chunki ularning bir-biriga ta'siri juda kuchli. Narx siyosatining natijalari bevosita tarqatish kanallarini tanlashga bog'liq. Har qanday puxta o'ylangan narx siyosati, agar tarqatish siyosati optimal tarzda tanlanmagan bo'lsa, muvaffaqiyatsiz bo'lishi mumkin. Hozirgi vaqtda ishlab chiqaruvchi tomonidan chakana narxlarni nazorat qilish qiyin. Ishlab chiqaruvchi o'z sotuvchilari yagona narx siyosatiga rioya qilishlaridan manfaatdor bo'lishi kerak. Nazorat qilinadigan bozor - bu xaridor uchun tovar qiymatiga mos keladigan narxlarda tovarlarni ilgari surishni normal tashkil etish usuli.

Xaridorning narx darajasiga nisbatan sezgirligini kamaytirish uchun narxni to'g'ri o'zgartirishni o'rganish kerak. Nozik xaridorlarga ta'sir ko'rsatadigan eng universal omillar - bu miqdor, sifat va

VOLUME 5, ISSUE 1, 2023

mukofot omili. Ularga mohirona munosabatda bo'lish bilan narx o'zgarishlari "niqoblanadi" va sezgir xaridorlarning minimal salbiy reaktsiyalarini yaratadi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022–2026-yillarda O‘zbekiston Respublikasining innovatsion rivojlanish strategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida”gi 06.07.2022-yildagi PF–165-son Farmoni. https://lex.uz/uz/docs/-6102462.

2. A. Marshall. “Principles of Economics”, (1890). Principles of Economics by Alfred Marshall | Goodreads.

3. A. Vahobov. “Iqtisod nazariyasi”, (2014) Iqtisod nazariyasi. Vahobov A., O‘lmasov A. 2014. – TSUL – Library (library-tsul.uz).

4. www.stat.uz – O‘zbekiston Respublikasining Statistika qomitasi rasmiy veb sayti.

5. O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiy taraqqiyot va kambag‘allikni qisqartirish vazirligi (mineconomy.uz) – Iqtisodiy taraqqiyot va kambag‘allikni qisqartirish vazirligi rasmiy veb sayti. O‘zbekiston Respublikasi Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi (mift.uz) O‘zbekiston Respublikasi Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi rasmiy veb sayti.

6. К.Б. Холиков. Пение по нотам с сопровождением и без него по классу сольфеджио в высщех учебных заведениях. Science and Education 3 (5), 13261331.

7. К.Б. Холиков. Musical pedagogy and psychology. Bulletin of science and education. 99 (21-2), 58-61.

8. К.Б. Холиков. Значение эстетического образования и воспитания в бщеобразовательной школе. Science and Education 3 (5), 1549-1555.

9. К.Б. Холиков. Эстетическое воспитание молодёжи школьного возраста в сфере музыки. Science and Education 3 (5), 1542-1548.

WORDLY KNOWLEDGE