

NARXNING MOHIYATI VA SHAKLLANISH XUSUSIYATLARI

Narx tushunchasi

Narx – real bozor iqtisodiyoti sharoitida tovar va xizmatlarning ijtimoiy qiymati va ijtimoiy nafliligining puldagi ifodasidir.

Bozor narxlari munosabati nuqtai nazaridan ishlab chiqaruvchi va iste'molchi o'rtasida bog'lovchi, talab va taklifni muvozanatlash mexanizmi bo'lib xizmat qiladi.

Narx - tovar qiymatining pul ifodasi. U turli funksiyalarni bajaradi: hisobga olish, tarqatish va rag'batlantirish.

Qiymat funksiyasi hisobida ishlab chiqarish va sotish uchun ijtimoiy zaruriy mehnat xarajatlari, ishlab chiqarishning taxminiy xarajatlari va foydalari aks ettiriladi.

Rag'batlantiruvchi funksiya resurslarni tejash, ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, mahsulot sifatini oshirish, yangi texnologiyalarni joriy qilish va h.k.

Taqsimlash funksiyasi ayrim tovar guruhlari va turlari bo'yicha aksiz solig'i narxini, qo'shimcha qiymat solig'ini va davlat byudjetiga, mintaqaga va boshqalarga tushadigan markazlashtirilgan sof tushumning boshqa shakllarini hisobga oladi.

Narx klassifikatsiyasi

Narxlarni turli iqtisodiy xususiyatlariga ko'ra tasniflash mumkin.

Narxlarning shakllanish darajasi bo'yicha tasniflanishi. Bozor munosabatlari sharoitida narxlarning eng muhim tasniflaridan biri bu ularning davlatning tartibga soluvchi ta'siridan ozod bo'lish darajasidir. Narxlarning muhim qismi - bu har qanday hukumat ta'siridan qat'i nazar, bozor talabi va taklifi ta'sirida rivojlanib boradi.

Tartibga solinadigan narxlar, shuningdek, talab va taklifga qarab shakllanadi, ammo davlat tomonidan qandaydir ta'sir ko'rsatilishi mumkin. Davlat narxlarning o'sishi yoki pasayishiga to'g'ridan-to'g'ri cheklovlar orqali ta'sir qilishi mumkin. Davlat va ma'muriy organlar vakili bo'lgan davlat ma'lum tovar turlariga o'rnatilishi va belgilangan narxni chiqarishi mumkin. Bozor iqtisodiyoti sharoitida asosan ikki turdagi narxlar mavjud: erkin va tartibga solinadigan.

Bozor munosabatlarning eng maqbul xususiyati erkin narxlardir, ammo uni har doim ham to'liq amalga oshirish mumkin emas. Davlat, agar kerak bo'lsa, narxlar jarayoniga aralashishi va o'zgaruvchan iqtisodiy sharoitga qarab, sozlanishi yoki belgilangan narxlarga o'tishi mumkin.

Нархнинг
вазифалари

Мувозанатликни
таъминлаш
вазифаси

Қийматни
ҳисобга олиш
вазифаси

Тартибга
солиш
вазифаси

Рақобат
воситаси
вазифаси

Ижтимоий
ҳимоя вазифаси



Нархларнинг турлари

1. • Улгуржи нарх
2. • Шартнома нарх
3. • Чакана нарх
4. • Чегараланган нарх
5. • Дотацияланган нарх
6. • Демпинг нарх
7. • Нуфузли нарх
8. • қатъий (стандарт) нарх
9. • ўзгарувчан нарх
10. • Эркин бозор нархи

Sanoat mahsulotlarining ulgurji narxlari - ulgurji savdo tartibida mulk egalariidan qat'i nazar, korxonalar, kompaniyalar va tashkilotlarning tovarlarni sotib olish va sotish narxlari. Ushbu turdagi narx sanoatning ulgurji narxlari va ulgurji savdo (sotish) narxlariga bo'linadi.

Korxonaning ulgurji narxlari - ular ishlab chiqargan mahsulotlarini iste'molchilarga sotadigan, ishlab chiqarish va sotish xarajatlarini qoplab, o'z faoliyatini davom ettirish va rivojlantirishga imkon beradigan foyda olishlari uchun mahsulot ishlab chiqaruvchilarning narxlari.

Sanoatning ulgurji (sotish) narxi - kompaniyalar va tashkilotlar, iste'molchilar tovar ishlab chiqaradigan korxonalar yoki marketing (ulgurji) tashkilotlar uchun to'laydigan narxlar.

Xarid qilish narxlari - qishloq xo'jaligi mahsulotlarini sotadigan korxonalar, fermerlar va aholi narxlari (ulgurji). Odatda kelishilgan narxlar o'zaro kelishuv asosida o'rnatiladi.

Chakana narxlar - chakana savdo korxonalarini, korxonalar va tashkilotlarda tovarlar sotiladigan narxlar. Bularga sanoat tashkilotlarining tarqatish xarajatlari va ularning foydalaridan iborat sanoatning ulgurji (sotish) narxi, aktsizlar, qo'shilgan qiymat solig'i va savdo imtiyozlari kiradi.

Auksion narxi - kim oshdi savdosida sotiladigan tovarlar narxi. U bozor narxidan sezilarli darajada farq qilishi mumkin (undan bir necha baravar yuqori), chunki u mahsulotlarning noyob va noyob xususiyatlari va xususiyatlarini aks ettiradi, shuningdek kim oshdi savdosini o'tkazayotgan shaxsning mahoratiga ham bog'liq bo'lishi mumkin.

Birja narxi - bozorda tovarlarni sotish bo'yicha ulgurji bitim tuzilgan narx. Bu talabga, operatsiyalar hajmiga va boshqalarga qarab o'zgarib turadigan bepul.

Shartnoma (kontrakt) narxi - imzolangan shartnomaga muvofiq tovarlarni sotish narxi.

Korxonada narxlash bir-biriga bog'liq bo'lgan bir necha bosqichlardan iborat bo'lgan murakkab jarayon:

- bozor ma'lumotlarini yig'ish va tizimli tahlil qilish;
- ma'lum vaqt oralig'ida narx siyosatining asosiy maqsadlarini belgilash;
- narxlash usullarini tanlash;
- ma'lum bir narx darajasini belgilash;
- narxga chegirmalar va qo'shimcha to'lovlar tizimini shakllantirish.

Narx siyosatini ishlab chiqishda odatda quyidagi masalalarga e'tibor beriladi:

- qaysi hollarda narx siyosatini ishlab chiqishda foydalanish kerak;
- raqobatchilarning bozor siyosati narxiga javob berish zarur bo'lganda;
- narxni o'lchaydigan yangi mahsulotni kiritish bilan birga bo'lishi kerak;
- narxlar oralig'ini o'zgartirish zaruriyatidan kelib chiqqan holda sotiladigan har qanday tovarlar uchun;
- qaysi bozorlar faol narx siyosati bo'lishi kerak, narx strategiyasini o'zgartirish;
- narxlarning vaqt bo'yicha o'zgarishini qanday taqsimlash kerak;
- narxlarni marketingini yaxshilash uchun qanday choralar ko'rish mumkin;
- narxlashda biznesning mavjud ichki va tashqi cheklovlarini va boshqalarni qanday hisobga olish kerakligi.

Xulosa

- Dastlab narxlarni belgilashda ichki ajralmas omillarni hisobga olish kerak, shu jumladan kompaniyaning savdo maqsadlarini tan olish, mahsulot narxini qoplash va qo'shilgan qiymat uchun narxlarni sozlash.
- Narxlarni belgilash raqobatbardosh bozor doirasini hisobga olishi va maqsadli bozorning haqiqiy talablarini aks ettirishi kerak.
- Marketing kanallari tanlangandan so'ng, narxlarni minimallashtirish bilan mahsulotlarni kerakli bozorga yetkazib berishda qo'shimcha ichki samaradorlik va xaridor tomonidan qabul qilingan qo'shimcha qiymatni aks ettirish uchun narxlarni tuzatishlarni ko'rib chiqish lozim.

**E'tiboringiz uchun
rahmat**