

TALAB VA TAKLIF QONUNIGA KO'RA NARX BELGILASH.

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

2412-Buxgalteriya yo'nalishi

talabasi

Bekturdiyev Bekmurod

ANNOTATSIYA

Kirish

Narx — bozor iqtisodiyotining eng muhim elementlaridan biri bo'lib, uning shakllanishi talab va taklif o'zaro ta'siri bilan belgilanadi. Talab — iste'molchilarning ma'lum narxda xarid qilish istagi va imkoniyatlari bo'lsa, taklif esa ishlab chiqaruvchilarning ma'lum narxda mahsulot taqdim etish hajmini bildiradi. Narx aynan shu kuchlar muvozanatiga mos ravishda shakllanadi.

Talab qonuni

— Talab qonuniga ko'ra, narx oshgan sari talab kamayadi. — Narx pasaysa, aksincha, talab ortadi.

Talabga ta'sir qiluvchi omillar:

- Aholining daromadi
- Mavsumiylik
- Muqobil mahsulotlar narxi
- Xaridorlar soni
- Did va afzalliklar





Natija: Narx oshganda xaridorlar arzonroq alternativlarni qidiradi, shuning uchun talab kamayadi.

Taklif qonuni

— Taklif qonuniga ko'ra, narx oshsa taklif ortadi (ishlab chiqaruvchilar ko'proq mahsulot chiqarishga harakat qiladi).

— Narx pasaysa, taklif kamayadi.

Taklifga ta'sir qiluvchi omillar:

— Xomashyo narxi

— Texnologiya darajasi

— Ishlab chiqarish

xarajatlari — Soliqlar va
subsidiyalar

Natija: Narx oshsa ishlab chiqaruvchilar ko'proq foyda olish uchun ko'proq ishlab chiqaradi.

Narxning muvozanat nuqtasi

Talab va taklif kesishgan nuqta muvozanat narxi hisoblanadi.

— Bu narxda bozor muvozanatda bo'ladi.

— Mahsulot yetishmasligi yoki ortiqchaligi bo'lmaydi.

— Xaridorlar qancha talab qilsa, ishlab chiqaruvchilar shuncha taklif qiladi.

Muvozanat narxining ahamiyati:

— Bozorni barqarorlashtiradi.

— Narxlarning keskin o'zgarishiga yo'l qo'ymaydi.

— Resurslarning optimal taqsimlanishini ta'minlaydi.



Narx belgilash jarayonida talab va taklifning o'rni

Narxni belgilashda ishlab chiqaruvchilar quyidagilarni hisobga oladi:

- Mahsulotga bo'lgan bozor talabi.
- Taklif hajmi va raqobatchilar narxlari.
- Xaridorlarning to'lov qobiliyati.
- Ishlab chiqarish va logistika xarajatlari.

Bozor narxi qanday shakllanadi?

- 1) Yuqori talab + kam taklif → narx oshadi.
- 2) Past talab + katta taklif → narx tushadi. 3)

Talab = taklif → muvozanat narxi.

Misol: Mavsumda tarvuz ko'p bo'lsa (taklif ortsa), narx tushadi. Qishda taklif kamaysa narx ko'tariladi.

Talab va taklif o'zgarishining

narxga ta'siri 1) **Talab oshsa** — narx ko'tariladi, taklif ortadi.

- 2) **Talab kamay** ■■ — narx tushadi, taklif qisqaradi.
- 3) **Taklif oshsa** — narx tushadi, talab ortadi.
- 4) **Taklif kamay** ■■ — narx ko'tariladi, talab kamayadi.

Bu jarayonlar bozorning o'zini o'zi tartibga solish mexanizmini yaratadi.

Narx belgilash strategiyalari (talab-taklif asosida)

- **Raqobatga asoslangan narxlash:** bozor narxlari asosida belgilash.
- **Talabga asoslangan narxlash:** xaridor to'lashga tayyor bo'lgan qiymatga qarab narx qo'yish.
- **Xarajatlarga asoslangan narxlash:** tannarx + foyda marjasi.

— **Dinamik narxlash:** talab o'zgarishiga qarab narx tez-tez o'zgaradi (Uber, aviachipta misolida).

Doimiy o'zgaruvchan bozor talab-taklifni chuqur tahlil qilishni talab qiladi.

Xulosa

Talab va taklif — narx belgilashning asosiy mexanizmidir. Ular o'zgarishi bilan narx ham doimiy ravishda moslashadi. Narxning to'g'ri belgilanishi:

— Bozor muvozanatini ta'minlaydi.

— Ishlab chiqaruvchiga foyda, iste'molchiga qulaylik yaratadi. — Raqobatbardoshlikni oshiradi.

Shuning uchun har bir biznes qaror qabul qilishda talab va taklif qonuniyatlarini hisobga olishi shart.

