

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
ANDIJON QISHLOQ XO'JALIGI INSTITUTI «IQTISODIYOT VA BOSHQQARUV»
kafedrası «MIKROIQTISODITOY » fanidan**

KURS ISHI

Mavzu: RAQOBAT VA NARXNING SHAKLLANISHI

**Bajardi: 2-kurs 3- guruh «IQTISODIYOT» yo'nalishi talabasi JABBOROV
HUSANBOY**

Tekshirdi: NOSIROV B

ANDIJON-2014

RAQOBAT VA NARXNING SHAKLLANISHI

Reja:

KIRISH:

ASOSIY QISM:

1. Narxning mazmuni, vazifalari va turlari.

2. Narx siyosati va uning O'zbekistonda amalga oshirilish xususiyatlari.

3. Monopoliyalarning iqtisodiy asosi va ularning turlari.

4. O'zbekistonda raqobatchilik muhitining vujudga kelishi va monopoliyaga qarshi qonunchilik.

XULOSA:

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YHATI:

KIRISH

Bozor iqtisodiyoti rivojlanib borishi bilan raqobatchilik munosabatlari ham takomillashib, o'z shakllarini o'zgartirib boradi. Mamlakatimiz Prezidenti I.A.Karimov raqobatning bozor iqtisodiyotidagi ahamiyatini ko'rsatib, «Raqobat bo'lmasa, bozor iqtisodiyotini barpo etib bo'lmaydi. Raqobat - bozorning asosiy sharti, aytish mumkinki, uning qonunidir», deb ta'kidlaydi.

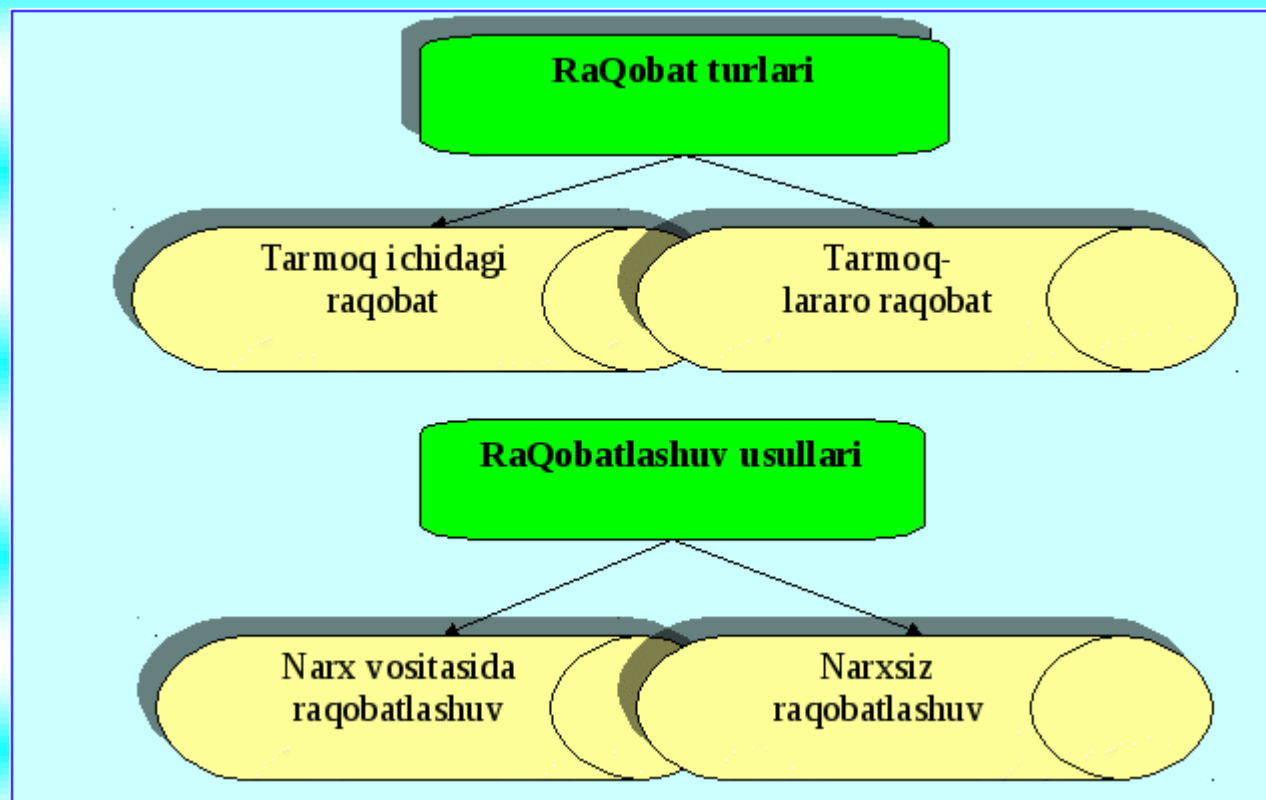
Narx - bozor mexanizmining muhim tarkibiy elementlaridan biri. U o'zining vazifalari orqali barqaror iqtisodiyotning shakllanishi hamda samarali amal qilishiga, bozor muvozanatining ta'minlanishiga, milliy daromad iqtisodiyotning turli tarmoq va sohalari, xo'jalik yurituvchi sub'ektlari bo'yicha taqsimlanishiga, aholining ijtimoiy jihatdan himoya qilinishiga sharoit yaratadi. Shuningdek, u ishlab chiqaruvchilarni rag'batlantirib, sog'lom raqobat muhitining yaratilishiga katta ta'sir ko'rsatadi. Ushbu mavzuda biz narxning iqtisodiy mazmuni va vazifalari, shakllanish tamoyillari va uning darajasiga ta'sir ko'rsatuvchi omillar, narx turlari bilan bir qatorda davlatning narx siyosati va uning O'zbekistondagi o'ziga xos jihatlarini ham ko'rib chiqamiz.

Raqobat ko'p qirrali iqtisodiy hodisa bo'lib, u bozorning barcha sub'ektlari o'rtasidagi murakkab munosabatlarni ifodalaydi. Raqobat - bozor sub'ektlari iqtisodiy manfaatlarining to'qnashuvidan iborat bo'lib, ular o'rtasidagi yuqori foyda va ko'proq naflilikka ega bo'lish uchun kurashni anglatadi.

Bu munosabatlarni qiymatning mehnat va naflilik nazariyalarini sintez qilish usulini davom ettirgan holda quyidagi ko'rinishda ifodalash mumkin.

Raqobatning mazmuni uning vazifalarini ko'rib chiqish orqali yanada kengroq namoyon bo'ladi. Hozirgi bozor iqtisodiyotida raqobatning quyidagi asosiy vazifalarini ajratib ko'rsatish mumkin:

- 1) tartibga solish vazifasi;
- 2) resurslarni joylashtirish vazifasi;
- 3) innovatsion vazifa;
- 4) moslashtirish vazifasi;
- 5) taqsimlash vazifasi;
- 6) nazorat qilish vazifasi.



Raqobatning tartibga solish vazifasi ishlab chiqarishni talab (iste'mol)ga muvofiqlashtirish maqsadida taklifga ta'sir o'tkazishdan iborat. Aynan shu vazifa yordamida iqtisodiyotda taklifning talab orqali, ishlab chiqarish tarkibi va hajmining yakka tartibdagi va ijtimoiy ehtiyojlar orqali belgilanishiga erishiladi, ya'ni iqtisodiyot bozor qonunlari asosida tartibga solinadi.

Raqobatning resurslarni joylashtirish vazifasi ishlab chiqarish omillarini ular eng ko'p samara beradigan korxona, hudud va mintaqalarga oqilona joylashtirish imkonini beradi.

Raqobatning innovatsion vazifasi fan-texnika taraqqiyoti yutuqlariga asoslanuvchi hamda bozor iqtisodiyoti sub'ektlarining rivojlanishini taqozo etuvchi turli ko'rinishdagi yangiliklarning joriy etilishini anglatadi.

Raqobatning moslashtirish vazifasi korxona (firma)larning ichki va tashqi muhit sharoitlariga ratsional tarzda moslashishiga yo'naltirilgan bo'lib, ularning shunchaki o'zini-o'zi saqlab, iqtisodiy jihatdan yashab qolishidan xo'jalik faoliyati soxalarining ekspansiyasi (kengayishi)ga o'tishini bildiradi.

Raqobatning taqsimlash vazifasi ishlab chiqarilgan ne'matlar yalpi hajmi (Yalpi ichki mahsulot)ning iste'molchilar o'rtasida taqsimlakishiga bevosita va bilvosita ta'sir o'tkazadi.

Nihoyat, raqobatning nazorat qilish vazifasi bozordagi ba'zi ishtirokchilarning boshqa bir ishtirokchilar ustidan monopolistik hukmronlik o'rnatishiga yo'l qo'ymaslikka yo'naltiriladi.

Raqobat kurashining mazmuni to'g'risida to'laroq tushunchaga ega bo'lish uchun uning asosiy shakllari va belgilarini ko'rib chiqish zarur.

Iqtisodiy adabiyotlarda bir tarmoq ichidagi raqobatning to'rtta shakli alohida ajratilib ko'rsatiladi. Bular erkin raqobat, monopolistik raqobat, monopoliya va oligopoliyadir.

Erkin raqobat sharoitida bir xil mahsulot ishlab chiqaruvchi tarmoqda juda ko'p sonli korxonalar mavjud bo'ladi. Yuqori darajada tashkil qilingan bozorda ko'plab sotuvchilar o'zlarining mahsulotlarini taklif qiladilar.

Erkin raqobatli bozorda alohida korxonalar mahsulot narxi ustidan sezilarsiz nazoratni amalga oshiradi. Chunki har bir korxonada umumiy ishlab chiqarish hajmi uncha katta bo'lmaydi. Shu sababli alohida korxonada ishlab chiqarishning ko'payishi yoki kamayishi umumiy tarifga, demak mahsulot narxiga sezilarli ta'sir ko'rsatmaydi.

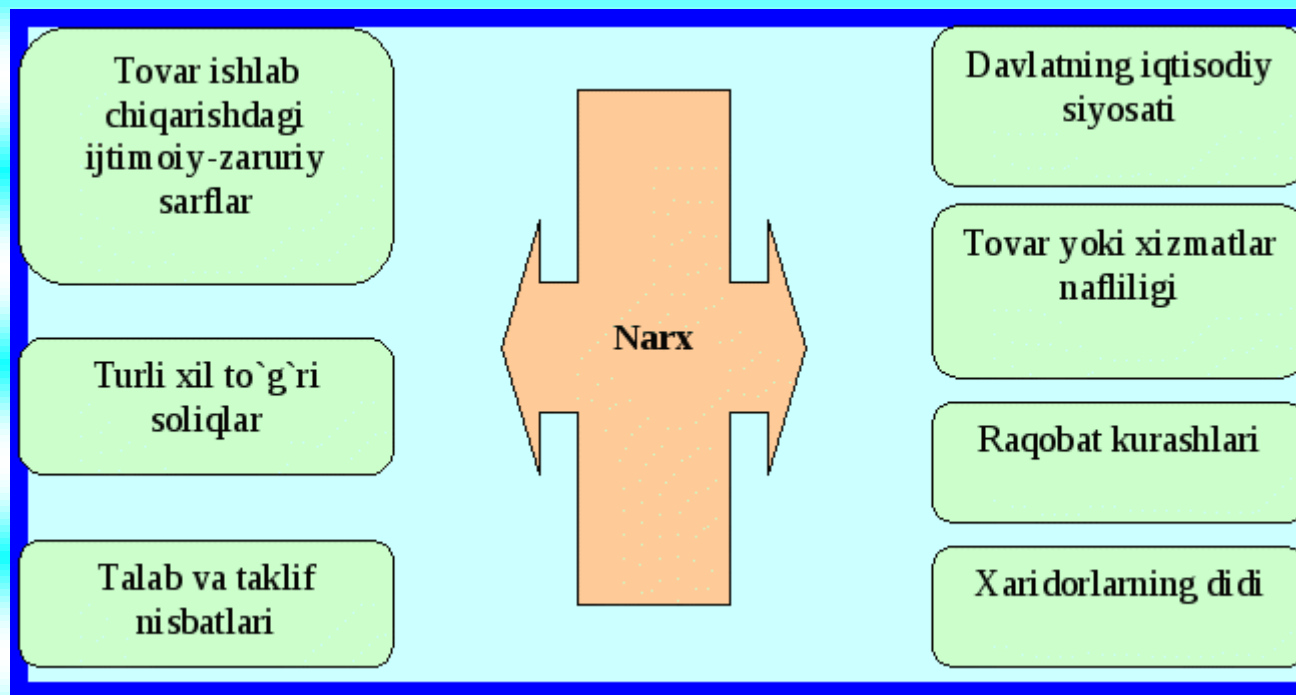
Erkin raqobat sharoitida yangi korxonalar tarmoqqa erkin kirishi, tarmoqda mavjud bo'lgan korxonalar esa uni erkin tashlab chiqishi mumkin. Xususan yangi korxonalarning paydo bo'lishi va ularning raqobatli bozorda mahsulotlarini sotishga huquqiy, texnologik, Moliyaviy va boshqa jiddiy iqtisodiy to'siqlar bo'lmaydi.

ASOSIY QISM

Narxning mazmuni, vazifalari va turlari

Tovarlar qiymati va ularning nafliligi o'zlarining namoyon bo'lishini narxda topadi. Amaliy hayotda qiymat tovar ishlab chiqaruvchilarni, naflilik esa iste'molchilarni rag'batlantiruvchi, ularni harakatga keltiruvchi kuch sifatida amal qiladi.

Tovarning harid qilinishi uning alohida olingan bir kishi uchun emas, balki jamiyat uchun nafliligini va shu bilan birga ijtimoiy qiymatini ham tan olishni bildiradi. Shu sababli, «ijtimoiy naflilik» tushunchasining o'zi biror tovar (xizmat) ning jamiyat uchun nafliligi, kadr-qiymatga egaligini ko'rsatadi. Shu mulohazalardan kelib chiqib aytish mumkinki, narx o'zida faqatgina naflilik yoki sarflarning birini emas, balki har ikkalasining bir vaqtda mavjudligini va ularning ma'lum miqdorini pul ko'rinishida ifoda etadi.

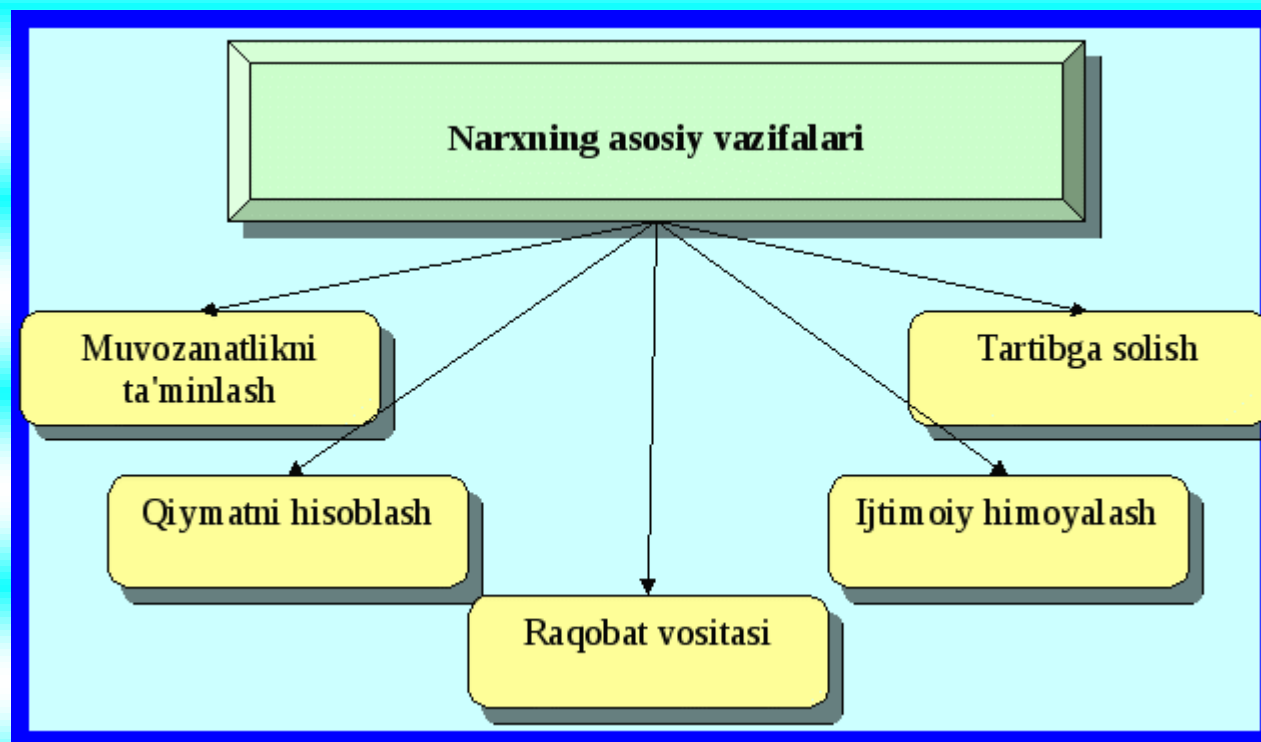


qiymatiga) ega bo'lishga harakat qiladi. Ularning manfaatlari to'g'ri kelgan nuqtada, darajada narx o'rnatilib, tovar pul almashuvi, oldi-sotdi sodir bo'ladi.

Bu yerda shuni yana bir bor ta'kidlash joizki, narxda alohida olingan ishlab chiqaruvchilarning individual sarflari emas, yoki alohida olingan individual shaxslarning psixologik jihatdan naflilikka bergan bahosi ham emas, balki jamiyat tomonidan tan olingan ijtimoiy sarflar va jamiyat uchun zarur bo'lgan miqdorda va sifatda yaratilgan va tan olingan ijtimoiy naflilik (iste'mol qiymat) o'z ifodasini topadi. Tovarlar va xizmatlar uchun qilingan ijtimoiy sarflarning asosli ravishda o'sishi yoki tovar va xizmatdagi sifat ko'rsatkichlarining o'sishi ushbu tovar narxining oshishiga olib keladi.

Narxning mazmunini to'laroq tushunishda, uning darajasiga ta'sir etuvchi omillarni bilish muhim ahamiyatga egadir. Bulardan asosiylari bo'lib qiymat yoki ishlab chiqarish sarflari; tovarning naflilik darajasi; mazkur tovarga talab va taklif nisbati; raqobat holati; davlatning iqtisodiy siyosati va h.k. hisoblanadi. Bu omillar ichida tovar qiymati va nafliligi uning narxini belgilovchi asos bo'lib xizmat qiladi

Narx quyidagi asosiy vazifalarni bajaradi:



1. Muvozanatlikni ta'minlash vazifasi. Bunda narx bozorda talab va taklifning hajmi va tarkibiga ta'sir etish orqali ularni muvozanat holatiga keltiradi.

2. Qiymat va naflilikni o'lchash vazifasi. Narx qiymat va naflilikning puldagi ifodasi, deb aytamiz, chunki qilingan sarf-xarajatlari va olingan natijalar (foyda yoki zarar) narxlar asosida hisob-kitob qilinadi. Ishlab chiqarish va uning natijalarining natural ko'rsatkichlari ham mavjud (tonna, dona, km, kvt-soat va hokazo). Bu ko'rsatkichlarni shu holicha taqqoslab umumiy ko'rsatkichga keltirib bo'lmaydi. Barcha natural ko'rsatkichlarning umumiy o'lchovi ularning pulda ifodalangan narxidir. Hisob-kitob uchun joriy va qiyosiy narxlar qo'llaniladi. Joriy narxlar amaldagi narxlar bo'lib, ular yordamida yil davomidagi ishlab chiqarish natijalari hisoblanadi. Qiyosiy narxlarda ma'lum yil asos qilib olinib (baza yil) ishlab chiqarishning natijalari narxda hisoblanadi va boshqa yillar bilan taqqoslanadi.

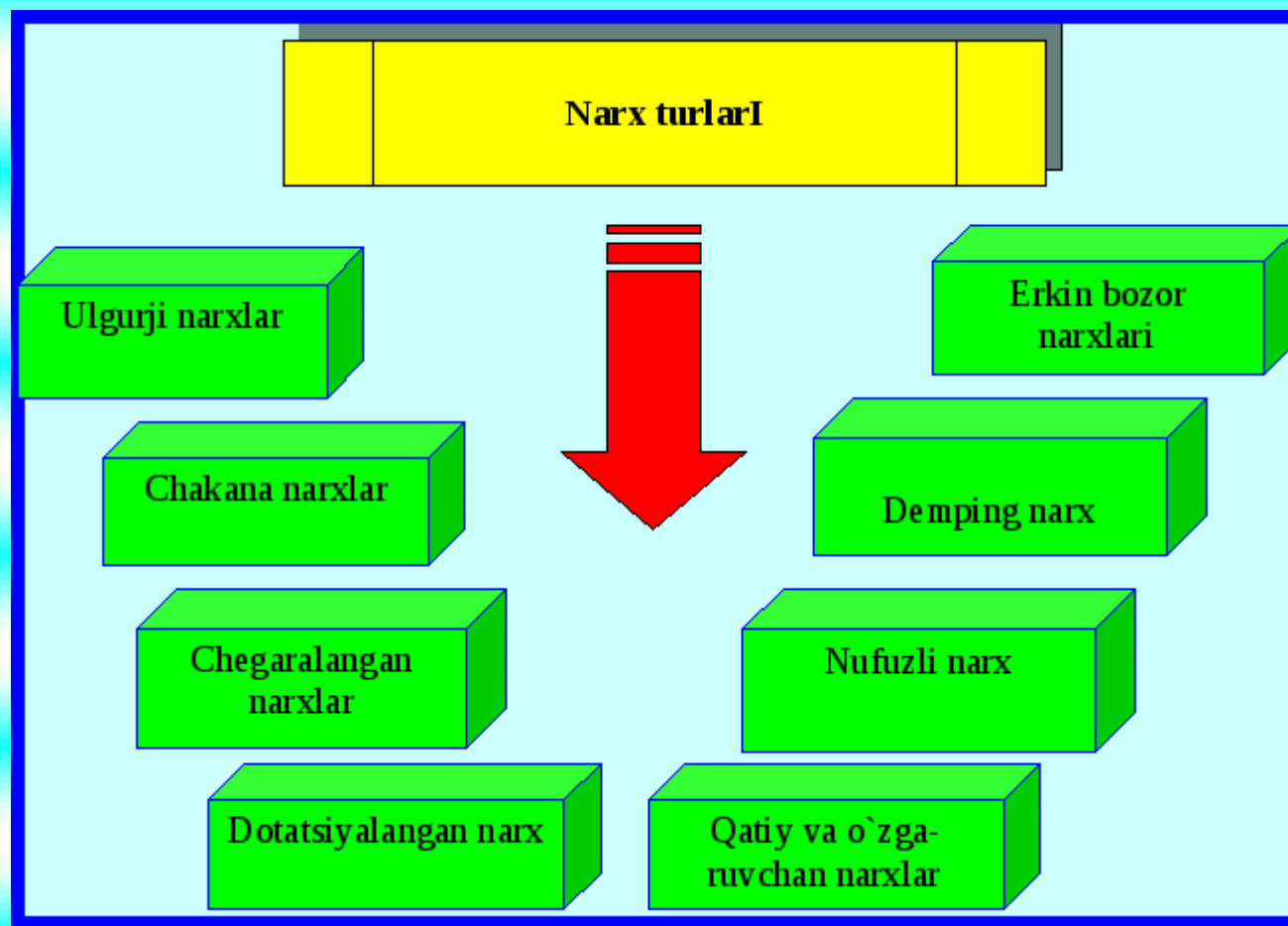
3. Tartibga solish vazifasi. Bozor holati (kon'yunktura) talab va taklif hamda ularning nisbatiga bog'liq. Talabning ortishi muayyan tovarni ishlab chiqarishni kengaytirishi, aksincha hol esa tovar ortiqchaligini, uni ishlab chiqarishni qisqartirish zarurligini bildiradi. Narx tovar ishlab chiqaruvchilar faoliyatiga ularning daromadlari orqali ta'sir ko'rsatadi. Muayyan ishlab chiqarish xarajatlari saqlangan holda narx yuqori bo'lsa, foyda miqdori ortadi, narx tushsa, foyda kamayadi va hatto ishlab chiqaruvchilar zarar ko'rishi ham mumkin. Bu ishlab chiqaruvchilar faoliyatiga ta'sir

ko'rsatadi. Narx oshsa ishlab chiqarish kengayadi. Boshqa kapitallar ham foyda yuqori bo'lgan soha va tarmoqlarga oqib kela boshlaydi. Xullas, narx ishlab chiqarishni tartibga solib, uni o'zgartirib turadi va rivojini ta'minlaydi.

4. Raqobat vositasi vazifasi. Narx raqobat kurashining eng muhim vositasi hisoblanadi. Ishlab chiqaruvchilar o'z raqiblarini yengish uchun narxni pasaytirish usulidan foydalanishlari mumkin. Demak, narxni o'zgartirib turish usuli raqobatda keng qo'llaniladi.

5. Ijtimoiy himoya vazifasi. Narx aholining kam daromad oluvchi ayrim qatlamlarini ijtimoiy himoya qilish vazifasini ham bajaradi. Narxning bu vazifasi tovar (xizmat)lar ijtimoiy dotatsiyalashgan narxlar bo'yicha sotilganda bajariladi. Bunda ular davlat byudjeti va turli xayriya mablag'lari hisobiga Moliyaviy ta'minlanadi.

Iqtisodiyotning turli sohalari va tarmoqlaridagi ishlab chiqarish va sotish sharoitlarining xilma-xilligi hamda bozor munosabatlarininsh rivojlanishi darajasidagi farqlar narx turlarini farqlash zaruriyatini tug'diradi. Iqtisodiyotda amal qilib turgan barcha narx turlari narx tizimini tashkil qiladi.



Ulgurji narxlar. Ishlab chiqaruvchilar tomonidan katta partiyadagi tovarlar bir yo'la ko'tarasiga sotilganda ulgurji narxlardan foydalaniladi. Ulgurji narxlar ishlab chiqaruvchilar va ta'minlash-

sotish tashkilotlari xarajatlarini qoplashi hamda ularning ma'lum miqdorda foyda ko'rishini ta'minlashi zarur. Ulgurji narxlar tovar birjalari va savdo uylarida ham qo'llaniladi.

Shartnoma narxlar. Bu sotuvchi va haridorning roziligi bilan belgilanadigan, ular tomonidan tuzilgan shartnomada qayd qilingan narxlardir. Shartnoma narxlar odatda shartnoma bitimi amal qilib turgan davrda o'zgarmaydi. Mazkur narxlar ham milliy va ham xalqaro bozorda qo'llaniladi. U xalqaro bozorda qo'llanilganda tovar (xizmat)larning jaxon narxlariga yaqin turadi.

Chakana narxlar. Bu narxlarda tovarlar bevosita iste'molchilarga sotiladi. Chakana narxga tovarning ulgurji narxi, chakana savdo tashkilotlarining xarajatlari va ularning oladigan foydasi kiradi. Chakana narx tovarlarga bo'lgan talab va taklifni bog'lovchi rolini o'ynaydi hamda ularning nisbatiga qarab yuqori yoki past bo'lishi mumkin.

Davlatning narxlarni tartibga solish faoliyati chegaralangan (limitlangan) va dotatsiyali narxlarni vujudga keltiradi. Chegaralangan narxlarda davlat narxlarning yuqori va quyi chegarasini belgilaydi, ular shu doirada o'zgarishi mumkin. Bunday narxlar yordamida davlat inflyatsiyani jilovlaydi,

narxlarni nazorat qiladi. **Dotatsiyalangan narx** - bu davlat byudjeti hisobidan maxsus arzonlashtirilgan narxlardir. Bunday narxlardan kam daromadli oilalar, beva-bechoralar, ishsiz va nogironlarni hayotiy zarur ne'matlar bilan eng kam darajada ta'minlab turishda foydalaniladi.

Demping narx. Bozorda o'z mavqeini mustahkamlash va raqiblarini siqib chiqarish uchun firmalar maxsus narxdan foydalanadiki, ular demping narx yoki bozorga kirib olish narxi deb ataladi.

Demping narxda rasmiy narxning bir kismidan kechib yuboriladi.

Sotish hajmini o'zgartirmasdan yuqori foyda olishga erishish uchun firmalar nufuzli narxdan foydalanadi. Bu narxni qo'llash uchun bozorda raqobat cheklangan bo'lib, monopol vaziyat mavjud bo'lishi zarur. Mazkur vaziyatda talab narxga bog'liq bo'lmaydi, shu sababli narxning ko'tarilishi tovar sotilishini keskin kamaytirmaydi. Bundan tashqari aholining yuqori daromad oluvchi qatlami harid qiladigan nufuzli tovarlar ham mavjudki, ular nufuzli narxlarda sotiladi.

Rivojlangan mamlakatlarda yuqori daromad oluvchi aholi qatlami uchun dala xovliga ega bo'lish, mashhur kurortlarda dam olish, oxirgi nusxadagi kiyimlar kiyish, yangi modeldagi avtomashinada yurish — martabali yoki obro'talab iste'mol hisoblanadi. Martabali iste'mol nufuzli narxlarni

yuzaga keltiradi. Ular odatdagi narxlardan ancha yuqori bo'ladi. Nufuzli narxlarni qo'llashda tovarlarni ishlab chiqarish xarajatlari va rentabellik darajasi, bozordagi talab, uning o'zgarishi va bozordagi raqobatlashuv sharoiti hisobga olinadi. Shunga qarab, ma'lum davrgacha o'zgarmaydigan qat'iy narxlar va o'zgaruvchan narxlar qo'llaniladi. Shunday tovarlar borki, iste'molchilar ularning narxi o'zgarmasligini afzal ko'radi. Masalan, kommunal xizmat, transport xizmati ta'riflari shunday narxlar jumlasiga kiradi.

Erkin bozor narxlari - bu talab va taklif asosida vujudga keladigan bozor narxlaridir.

Madaniylashgan bozor sharoitlarini vujudga keltirishda erkin narxlar jamiyat va bozor munosabatlari barcha sub'ektlari manfaatlarini eng maqbul tarzda uyg'unlashtirishga imkon beradi.

Narx diapazoni narxlar oralig'ining puldagi ifodasidir. Narx diapazoni quyi, o'rta va yuqori narxlarni o'z ichiga oladi. Narx diapazoni qanchalik katga bo'lsa, tovar muomalasi shunchalik tez yuz beradi, chunki talab bilan narx o'zaro bog'lanadi.

Bozor ko'lamini hisobga olinganda hududiy (mintaqaviy), milliy va xalqaro narxlar mavjud bo'ladi. Hududiy narx faqat ma'lum hududiy bozorga xos bo'lib, u shu hudud doirasidagi omillar ta'siridan hosil bo'ladi. Milliy bozor narxi bir mamlakat doirasida amal qiluvchi va ularning xususiyatini aks ettiruvchi narxlardir. Milliy narx mamlakat doirasidagi ijtimoiy sarf-xarajatlarni, milliy bozordagi talab va taklifni, tovar nafliligini, Uning qanchalik qadrlanishini hisobga oladi. Jahon bozori narxi muayyan tovarga ketgan baynalminal xarajatlarni, tovarning jahon standarti talabiga mos kelish darajasini va xalqaro bozordagi talab va taklif nisbatini hisobga oladi.

Narx xilma-xil turlardan iborat bo'lsada, ular bir-biri bilan o'zaro bog'langan, chunki ularda jamiyatdagi iqtisodiy resurslarning ishlatilish samarasi o'z ifodasini topadi. Iqtisodiyot nazariyasida narx nisbati degan tushuncha bor, u **narx pariteti**, deb ham yuritiladi. Iqtisodiyot va undagi jarayonlar bir-biriga bog'liq bo'lganidan narxlar bir-birini yuzaga chiqaradi.

Narx siyosati va uning O'zbekistonda amalga oshirilish xususiyatlari

Narxlarni erkiklashtirish - iqtisodiy islohotlarning eng asosiy yo'nalishlaridan biri bo'lib, islohotlarning ijtimoiy-Iqtisodiy oqibatlari ko'p jihatdan shu muammoning hal etilishiga bog'liq bo'ladi.

Narxlarni erkinlashtirish xom-ashyo bilan mahsulot ayrim turlarining narxlari, narx bilan aholi va korxonalar daromadlari o'rtasida mutanosiblikka erishishga qanday yondashilishi bilan farqlanadi. Shu yondashuvlarga asoslanib, narxlar quyidagi yo'llar bilan erkinlashtiriladi:

- a) narxlarni birdaniga, yoki «esankiratadigan» tarzda qo'yib yuborish;
- b) narxlarning o'sishini sun'iy ravishda to'xtatib qo'yish;
- v) narxni davlat tomonidan boshqarish va nazorat qilishni ma'lum darajada saqlab qolish.

Bozor munosabatlariga o'tayotgan har bir mamlakat, shu yo'llardan birini tanlashda ulardan har birining mavjud real shart-sharoitlarga qanchalik mos kelishi, aholi asosiy kismining moddiy ahvoliga qanday darajada ta'sir ko'rsatishi, isloh qilish ning tanlab olingan yo'lga qanchalik darajada javob berishi va kutiladigan salbiy oqibatlarini hisobga olish muhim ahamiyatga ega bo'ladi.

O'zbekistonda iqtisodiyotni isloh qilishning o'ziga xos tamoyillari. mamlakatdagi vaziyat va aholining turmush darajasi hisobga olinib. narxlarni asta-sekinlik bilan va bosqichma-bosqich erkinlashtirish yo'li tanlab olindi. Shu yo'l bilan narxlarni erkinlashtirishning dastlabki bosqichida (1992 yilning boshida) keng doiradagi ishlab chiqarish-texnika vositasi bo'lgan mahsulotlar, ayrim

turdagi xalq iste'moli mollari, bajarilgan ishlar va xizmatlarning erkin narxlari va tariflariga o'tildi. Aholini himoyalash maqsadida cheklangan doiradagi oziq-ovqat va sanoat tovarlari narxlarining chegarasi belgilab qo'yildi, ayrim turdagi xizmatlarning eng yuqori tariflari joriy qilindi.

Narxlarni erkinlashtirishning keyingi bosqichida (1993 yil) kelishilgan ulgurji narxlarni davlat tomonidan tortibga solish to'xtatildi. Qat'iy belgilangan va davlat tomonidan tartibga solib turiladigan narxlarda sotiladigan tovarlar va ko'rsatiladigan xizmatlarning soni ancha qisqardi.

Narxlarni erkinlashtirishning navbatdagi bosqichida (1994 yil oktabr-noyabr) xalq iste'mol mollari asosiy turlarining narxlari erkin qo'yib yuborildi, transport va kommunal xizmatlarning tariflari oshirildi. Shunday qilib, respublikada iqtisodiyotni isloh qilishning birinchi bosqichi narxlarni bosqichma-bosqich (uch bosqichda) to'liq erkinlashtirish bshn tugadi, Narxlarni erkinlashtirish aholini ishonchli iqtisodiy va ijtimoiy himoyalash tadbirlari bilan birga olib borildi. Davlat tomonidan turli kompensatsiyalar maqsadidagi jamg'armalar tuzildi, ish haqi, pensiya va stipendiyalarning eng kam miqdori muntazam suratda oshirib borildi, bolalar uchun nafaqalar joriy etildi. Aholining muhtoj qismiga yordam ko'rsatildi, imtiyozli soliq stavkalari joriy etildi.

Monopoliyalarning iqtisodiy asosi va ularning turlari.

Sof monopoliyada tarmoq bitta firmadan iborat bo'lishi sababli, u mavjud mahsulot (xizmat)ning yagona ishlab chiqaruvchisi hisoblanadi va yakkahukmronlik shakllanadi.

Monopoliya sharoitida firma narx ustidan sezilarli nazoratni amalga oshiradi. Buning sababi oddiy. U mahsulot (xizmat)ning yagona ishlab chiqaruvchisi hisoblanadi va demak, taklifning umumiy hajmi ustidan nazorat qiladi.

Monopolistik raqobat o'z ichiga ham monopoliya, ham raqobat elementlarini oladi. Bunda tarmoqdagi bir turdagi mahsulotning o'nlab ishlab chiqaruvchilari bir-birlari bilan kulay narx hamda ishlab chiqarish hajmiga erishish borasida raqobatlashadilar. Biroq, ayni paytda, har bir ishlab chiqaruvchi o'z mahsulotini tabaqalashtirish, ya'ni shu turdagi boshqa mahsulotlardan qaysi bir jihati (sifat darajasi, shakli, hadoklanishi, sotish sharoitlari va h.k.) bo'yicha farqlantirish orqali uning monopol ishlab chiqaruvchisiga aylanadi.

Oligopoliya - tarmoqda u qadar ko'p bo'lmagan korxonalarning mavjud bo'lishi va hukmronlik qilishidir. Bu oligopoliyaning eng muhim belgisidir. Qaysi tovarlar va xizmatlar bozorida nisbatan kam sonli ishlab chiqaruvchilar hukmronlik qilsa, shu tarmoq oligopolistik tarmoq hisoblanadi.

Oligopolistik tarmoq bir xil yoki tabaqalashgan mahsulot ishlab chiqarishi mumkin. Ko'pchilik sanoat mahsulotlari: po'lat, mis, alyuminiy, qo'rg'oshin, temir va shu kabilar - fizik ma'noda bir turdagi mahsulotlar hisoblanadi va oligopoliya sharoitida ishlab chiqariladi. Iste'molchilik tovarlari: avtomobillar, yuvish vositalari, sigaretlar, maishiy elektr buyumlari va shu kabilarni ishlab chiqaruvchi tarmoqlar tabaqalashgan oligololiya hisoblanadi.

Oligopoliya sharoitida korxonalar o'rtasidagi raqobat o'zaro bog'liq bo'ladi. Oligopolistik tarmokda hech qaysi firma o'zining narx siyosatini mustaqil o'zgartirishga botina olmaydi.

Biz qarab chiqqan raqobatning to'rtta shaklining har biri milliy iqtisodiyotda alohida-aloxida, ya'ni sof holda uchramaydi. Iqtisodiyot sohalarini batafsil o'rganish, cheksiz ko'p har xil raqobatli vaziyatlar mavjudligi sharoitida, ikkita bir xil tarmoqni topish qiyinligini ko'rsatadi.

Hozirda turli darajadagi monopolistik tuzilmalar rivojlanib borishi bilan ular o'rtasidagi raqobat shakllari ham turli ko'rinishlarda namoyon bo'lib bormoqta. Jumladan, turli monopollashuv darajasidagi tuzilmalar o'rtasida mavjud bo'lishiga ko'ra quyidagi raqobat turlarini ajratib ko'rsatish mumkin:

- 1) monopollashmagan korxonalar o'rtasidagi raqobat;

2) monopoliyalar hamda monopolistik birlashmalarga kirmagan ishlab chiqaruvchilar o'rtasidagi raqobat;

3) turli monopoliyalar o'rtasidagi raqobat;

4) monopolistik birlashmalar o'z ichidagi raqobat.

O'z miqyosiga ko'ra raqobat ikki turga - tarmoq ichidagi va tarmoqlararo raqobatga bo'linadi.

Tarmoqlar ichidagi raqobat ishlab chiqarish va sotishning qulayroq sharoitiga ega bo'lish, qo'shimcha foyda olish uchun bir tarmoq korxonalari o'rtasida boradi. Har bir tarmoqda texnika bilan ta'minlanish darajasi va mehnat unumdorligi darajasi turlicha bo'lgan korxonalar borligi sababli shu korxonalarda ishlab chiqarilgan tovarlarning individual (alohida) qiymati bir xil bo'lmaydi.

Tarmoq ichidagi raqobat tovarlarning ijtimoiy qiymatni, boshqacha aytganda, bozor qiymatini aniqlaydi va belgilaydi. Bu qiymat, odatda, o'rtacha sharoitda ishlab chiqarilgan va muayyan tarmoq tovarlarining anchagina qismini tashkil etadigan tovarlarning qiymatiga mos keladi.

Tarmoqlar ichidagi raqobat natijasida texnikaviy darajasi va mehnat unumdorligi yuqori bo'lgan korxonalar qo'shimcha foyda oladilar va aksincha, texnika jihatdan nochor korxonalar esa, o'zlarida ishlab chiqarilgan tovar qiymatining bir qismini yo'qotadilar va zarar ko'radilar.

Tarmoqlararo raqobat turli tarmoqlar korxonalari o'rtasida eng yuqori foyda me'yori olish uchun olib boriladigan kurashdan iborat. Bunday raqobat foyda me'yori kam bo'lgan tarmoqlardan foyda me'yori yuqori tarmoqlarga kapitallarning oqib o'tishiga sabab bo'ladi. yangi kapitallar ko'proq foyda keltiruvchi sohalarga intilib, ishlab chiqarishning kengayishiga, taklif ko'payishiga olib keladi. Shu asosda, narxlar pasaya boshlaydi. Shuningdek, foyda me'yori ham pasayadi. Kam foyda keltiruvchi tarmoqlardan kapitalning chiqib ketishi teskari natijaga olib keladi: bu yerda ishlab chiqarish hajmi o'zgaradi, tovarlarga bo'lgan talab ular taklif qilishidan oshib ketadi, buning oqibatida narxlar ko'tariladi, shu bilan birga foyda me'yori oshadi. Natijada tarmoqlararo raqobat ob'ektiv ravishda qandaydir dinamik muvozanatni keltirib chiqaradi. Bu muvozanat kapital qaerga sarflanganligidan qat'iy nazar, teng kapital uchun teng foyda olinishiga intilishni ta'minlaydi. Demak, tarmoqlararo raqobat kapital qaysi tarmoqqa kiritilmasin, xuddi shu tarmoq foyda normalarini o'rtacha foyda me'yoriga «baravarlashtiradi».

Shuningdek, iqtisodiy adabiyotlarda g'irrom va halol raqobatlashuv usullari ham ajratib ko'rsatiladi. Raqobatlashuvning noan'anaviy, jamiyat tomonidan e'tirof etilmagan, ijtimoiy axloq qoidalari doirasidan chetga chiquvchi, noiqtisodiy (ya'ni, jismoniy kuch ishlatish, majburlash, raqiblarning obro'siga putur yetkazish va h.k.) usullaridan foydalanish g'irrom raqobat deb yuritiladi. G'irrom raqobat orqali firmalar o'z raqiblarining tarmoqqa kirib kelishini tajovuzkorona va shafqatsiz bartaraf qilishi mumkin. Bank va resurslarni yetkazib beruvchilarni material va kredit berishdan voz kechirish, yetakchi mutaxassislarni og'dirib olish, narxni keskin pasaytirish g'irrom raqobatning oddiy usullaridir.

Halol raqobat - raqobat kurashida jamiyat tomonidan tan olingan, iqtisodiy usullarni qo'llash, o'zining maqsad va manfaatlariga erishishda umumjamiyat manfaatlariga zid keluvchi holatlarni qo'llamaslik kabi qoidalarga asoslanadi.

Raqobat kurashining ikki usuli farqlanadi: narx vositasidagi raqobat va narxsiz raqobat. Narx vositasida raqobatlashuvda kurashniig asosiy usuli bo'lib ishlab chiqaruvchilarning o'z tovarlari narxini boshqa ishlab chiqaruvchilarining shunday mahsulotlari narxiga nisbatan pasaytirishi hisoblanadi.

Uning asosiy va eng ko'p qo'llaniladigan ko'rinishi - «narxlar jangi» deb ataladiki, bunda yirik ishlab chiqaruvchilar raqiblarini garmokdan siqib chiqarish uchun narxni vaqti-vaqti bilan yoki uzoq muddat pasaytirib turadi. Bu usulni qo'llash uchun ishlab chiqaruvchi boshqa raqiblariga qaraganda unumliroq texnologiyani kiritishi, malakaliroq ishchilarni yollashi va ishlab chiqarishni yaxshiroq tashkil qilishi kerak bo'ladi. Faqat shundagina uning tovarining individual qiymati bozor qiymatidan past bo'lib, mazkur tovar narxini tushurish imkoniyatini beradi.g'

Narx vositasida raqobatlashish usullaridan biri - demping narxlarni qo'llashdir. Bunda milliy ishlab chiqaruvchilar o'zlarining tovarlarini boshqa mamlakatlarga ichki bozordagi narxlardan, ayrim hollarda tannarxidan ham past bo'lgan narxlarda sotadi.

Shu orqali ular ichki bozorda narxlarning barqarorligiga erishish mamlakatdagi ortiqcha mahsulotni yo'kotish, yangi bozorlarga kirib olish va unda o'zlarining iqtisodiy mavqeini mustahkamlashga harakat qiladi.

Ayrim hollarda narx yordamida raqobatlashishning belgilangan narxlardan chegirma qilish, asosiy xarid qilingan tovarlarga boshqa tovarlarni qo'shib berish, muayyan hollarda imtiyozli narxlarni belgilash kabi usullaridan ham foydalaniladi.

Hozirgi davrda bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlarda narx yordamida raqobat qilish o'z o'rniga ega emas, chunki ishlab chiqaruvchilardan birining o'z mahsulotiga narxni pasaytirishi uning raqobatchilarining ham shunday harakat qilishini taqozo qiladi. Bu bozorda firmalarning mavqeini o'zgartirmaydi, faqat tarmoq bo'yicha foydani kamaytiradi.

Narxsiz raqobat shu bilan tavsiflanadiki, bunda raqobat kurashining asosiy omili tovarlarning narxi emas, balki uning sifati, servis xizmat ko'rsatish, ishlab chiqaruvchi firmaning obro'-e'tibori hisoblanadi.

Narxsiz raqobat bilan bir vaqtda yashirin narx yordamidagi raqobat ham bo'lishi mumkin. Buning uchun yangi tovarlarning sifati oshishi va iste'mol xususiyatlarining yaxshilanishi ular narxlarining oshishiga qaraganda tez ro'y berishi kerak. Hozirgi davrda bir turdagi mahsulotlarning ko'payishi ularning sotishni rag'batlantiruvchi reklama, tovar belgilari va fabrika muhrlaridan foydalanishni keltirib chiqarmoqda. Iste'molchilik bozorida qo'shimcha xizmat ko'rsatish orqali xaridorlarni o'ziga jalb qilish keng tarqalmokda.

Narxsiz raqobatning tovar sifatini tabaqalashtirish kabi usuli ham mavjudki, bunda tovarlar bir xildagi ehtiyojni qondirishi va bir turga mansub bo'lishi, lekin turli-tuman iste'mol xossalariga ega bo'lishi mumkin.

Tovarlar talabga nisbatan ortiqcha bo'lgan sharoitda ishlab chiqaruvchilar tovarlarini kreditga sotish usulidan foydalanib raqiblaridan ustun kelishlari mumkin. Bunda dastlab tovar narxining faqat bir qismi to'lanadi, uning qolgan qismi esa shartnomada kelishilgan aniq muddatlarda to'lanadi.

Fan-texnika taraqqiyoti avj olgan hozirgi sharoitda, texnika va texnologiyaning eng yangi yutuqlari ustidan nazorat qilish uchun kurash raqobatning asosiy usullaridan biriga aylanib bormoqda. Bundan tashqari, ishlab chiqaruvchi korxonalar xaridorlarni jalb qilish maqsadida uzoq muddat foydalaniladigan iste'molchilik tovarlariga kafolatli va kafolatdan keyingi xizmat ko'rsatishni amalga oshirmoqdalar. Masalan, kompyuter ishlab chiqaruvchi firma, o'z mahsulotini sotibgina qolmasdan, balki uni o'rnatadi, korxona xodimlarini ulardan foydalanishga o'rgatadi, kafolatlangan muddatda va undan keyingi davrda servis ishlarini bajaradi, texnikaviy xizmatni amalga oshiradi; mahsulotlar o'lchamlarini buyurtmachi ehtiyojlariga yaqinlashtiradi.

Narxsiz raqobat usullari ichida marketing muhim ahamiyatga ega bo'lib, u mahsulot ishlab chiqarish va sotish jarayonini talabga moslashtiruvchi tadbirlar tizimidan iborat. Bozor iqtisodiyoti sharoitida talabni yaxshi o'rgangan va iste'molchilar ehtiyojlarini to'laroq qondira oladigan korxonalar har doim raqobat kurashida yutib chiqadi. Yirik ishlab chiqaruvchilar bozordagi vaziyatni o'zgartirish uchun o'zlarining ishlab chiqarish quvvatlaridan foydalanishni kamaytirib tovar taklifini qiskartiradilar. Shu sababli iqtisodiy beqarorlik davrlarida ham narx barqarorligicha qolaveradi.

Shunday qilib, monopoliyalar hukmron bo'lgan sharoitda narxsiz raqobat muhim o'rin tutadi. Buning sababi shundaki, birinchidan, monopoliyalar tovar sifatini oshirish, iste'molchilarga xizmat ko'rsatishni yaxshilash yo'li bilan sotiladigan tovar hajmini ko'paytirishi mumkin. Ikkinchidan, ular Moliyaviy jihatdan kuchli bo'lganligi sababli mahsulotini yangilash, ishlab chiqarishni qayta jihozlash va reklamaga zarur bo'lgan mablag'ni sarflay oladilar.

O'zbekistonda raqobatchilik muhitining vujudga kelishi va monopoliyaga qarshi qonunchilik.

Raqobatning amal qilishi ma'lum shart-sharoitlar mavjud bo'lishini taqozo qiladi. Bu shart-sharoitlar faqat bozor munosabatlari qaror topgan muhitda bo'lishi mumkin. Shunday ekan, bozor iqtisodiyotini yuzaga keltirish ayni vaqtda raqobatchilik muhitining shakllanishini bildiradi.

Bozor munosabatlari rivojlangan mamlakatlarda raqobatchilik muhiti uzoq davr davomida, o'z-o'zidan, evolyutsion yo'l bilan vujudga kelgan. Bu asta-sekin erkin raqobat muhitini keltirib chiqargan.

Iqtisodiyotda monopollashuv printsiplari kuchayib borishi bilan raqobat cheklanadi, shu sababli raqobatchilik muhitini vujudga keltirishda davlat ham qatnashadi. Bu esa, yuqorida ta'kidlanganidek, davlatning monopoliyalarga qarshi siyosatida o'z aksini topadi. Har bir mamlakatdagi aniq vaziyat, ya'ni iqtisodiyotning monopollashuv darajasi uning miqyosi va tavsifiga qarab, bu siyosat erkin raqobat muhitini yangidan yaratish, uni saqlab qolish, zarur bo'lganda qaytadan tiklash, raqobat usullarini qaror toptirish kabilarga qaratiladi.

Ma'muriy-buyruqbozlik iqtisodiyotidan bozor iqtisodiyotiga o'tayotgan mamlakatlarda, shu jumladan, bizning respublikada sog'lom raqobatga shart-sharoit hozirlash, iqtisodiy sub'ektlar

mustaqilligini kengaytirish orqali ularni raqobatchilikka jalb qilish iqtisodiy islohotlarni amalga oshirishga qaratilgan chora-tadbirlarning muhim jihatlari hisoblanadi. Zero, Prezidentimiz ta'kidlaganidek, bugungi kunda «... kuchli talab va raqobat Iqtisodiy islohotlarni yanada chukurlashtirishni ob'ektiv shart qilib qo'ymokda. Bu borada ham juda ko'p yechilmagan muammolar bor. ya'ni, eski ma'muriy-taqsimot tizimi qoliplaridan butunlay voz kechish, davlatning iqtisodiyotga aralashuvini yanada cheklash, erkin tadbirkorlik faoliyati uchun amaliy kafolatlarni ta'minlash, iqtisodiyot va biznesni barqaror rivojlantirish, to'laqonli bozor infratuzilmasini shakllantirish yo'lidagi mavjud g'ov-to'siqlarni bartaraf etishimiz zarur».

Bugungi kunda O'zbekistonda ham uyushmalar, kontsernlar, korporatsiyalar, kompaniyalar shaklidagi monopoliyalar saqlanib qolgan bo'lib, ular ko'pincha tarmoq vazirliklari mavqe va vazifalariga ega bo'ladilar. Mahsulot va xom ashyolarning alohida turlarini limit va fond ko'rinishida taqsimlashning eskicha tizimi, shuningdek, biznesni amalga oshirish uchun ruxsat, litsenziya, sertifikatlar berish, kelishish kabi mavjud ma'muriy to'siqlar monopolistik tendentsiyalarga ko'proq imkon yaratadi.

Shunga ko'ra, O'zbekistonda samarali raqobat muhitini yaratish uchun quyidagilar bo'yicha chora-tadbirlarning amalga oshirilishi taqozo etiladi:

a) iqtisodiyotda davlat monopolizmining har qanday namoyon bo'lishini maksimal darajada bartaraf etish;

b) bozor sharoitida vujudga kelayotgan monopoliyalarning bozordagi o'z ustunlik mavqelarini suiste'mol qilish imkoniyatlarining oldini olish.

Shunday qilib, O'zbekistonda raqobatchilik muhitini vujudga keltirishning asosiy yo'li, bu raqobatni inkor qiluvchi davlat monopoliyasidan nodavlat, turli xo'jalik shakllarining mavjudligiga asoslangan va iloji boricha erkin raqobatni taqozo etuvchi bozor tizimiga o'tishdir. Bu yerda raqobatchilik munosabatlarini shakllantirish, avvalo. mustaqil erkin tovar ishlab chiqaruvchilarning paydo bo'lishini taqozo qiladi, chunki raqobatning asosiy sharti alohidalashgan, mulkiy mas'uliyat asosida o'z manfaatiga ega bo'lgan va tadbirkorlik tahlikasini zimmasiga oluvchi erkin xo'jalik sub'ektlarining mavjudligi, ularning bozor orqali aloqa qilishidir.

Shu maqsadda O'zbekistonda «Monopol faoliyatni cheklash to'g'risida»gi Qonun (1992 yil, avgust) kuchga kiritildi, hamda uning asosida raqobatchilikni rivojlantirishga qaratilgan bir turkum normay

hujjatlar ishlab chiqildi. Mazkur qonunga ko'ra, bozorda ataylab taqchillik hosil qilish, narxlarni monopollashtirish, raqobatchilarning bozorga kirib borishiga to'sqinlik qilish, raqobatning g'irrom usullarini qo'llash man etiladi. Qonunni buzuvchilar raqibiga yetkazgan zararni qoplashlari, jarima to'lashlari, g'irromlik bilan olgan foydadan mahrum etilishlari shart.

Iqtisodiyot va monopoliyaga qarshi amaliyot sohasidagi ahamiyatli o'zgarishlar tegishli qonunchilik bazasini yanada takomillashtirishni taqozo etdi. Shunga ko'ra, O'zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi tomonidan 1996 yil 27 dekabrda «Tovar bozorlarida monopolistik faoliyatni cheklash va raqobat to'g'risida»gi yangi qonun qabul qilindi. Ushbu qonun monopolistik faoliyat va g'irrom raqobatning oldini olish, uni cheklash, to'xtatishning tashkiliy va huquqiy asoslari belgilab berib, respublikaning tovar bozorlarida raqobat munosabatlarini shakllantirish va samarali amal qilishiga qaratilgan.

Shuningdek, qonunda asosan ikkita muhim yo'nalish, ya'ni birinchidan. monopoliyaga karshi tartibga solishning printsiptial yangi ko'rinishi bo'lib, u mavjud va saqlanib qolgan monopolistlar tomonidan bozorda hukmronlik mavqeini suiste'mol qilishning oldini olish va unga barham berishni

ko'zda tutsa, ikkinchidan, eng asosiy muhim masalalardan bo'lib hisoblangan monopoliyadan chiqarish va sog'lom raqobat muhitini shakllantirish ekanligi belgilab qo'yilgan.

XULOSA

Bozor **mukammal raqobatlashgan** yoki **raqobatlashgan** bozor bo'ladi, agar unda quyidagi shartlar bajarilsa:

sotuvchi va xaridorlar bozorda maxsulot narxi qanday bo'lsa, shunday qabul qiladilar va ular narxga ta'sir qila olmaydilar;

bozorga yangi sotuvchilarni kirishi va sotuvchilarni bozordan chiqishi cheklanmagan;

sotuvchilar birgalikda xarakat qilish strategiyasini ishlab chiqmaydi;

bozor sub'ektlari bozor to'rtisida to'liq axborot olish imkoniyatiga ega.

Bunday shartlar bajariladigan bozor mukammal raqobatlashgan bozor xisoblanadi yoki sof raqobatlashgan xamda raqobatlashgan bozor deb qaraladi. Raqobatlashgan bozorda xarakat qilayotgan firmaning raqobatlashuvchi firma deb qaraladi. Bundan keyin raqobatlashuvchi firma to'rtisida gapirilganda, biz raqobatlashgan bozorda xarakat qilayotgan firmani nazarda tutamiz.

Demak, raqobatlashgan bozorda tovar narxi bozorda talab va taklif asosida shakllanadi va unga sotuvchi xam xaridor xam ta'sir qila olmaydi:

$$P = \text{const} . (1)$$

Raqobatlashgan bozorda xar bir aloxida sotuvchi tomonidan sotiladigan tovarning bozorda sotiladigan umumiy tovar miqdoridagi ulushi juda oz bo'lgani uchun xam u tovar narxini o'zgartira olmaydi.

Mukammal raqobatlashgan bozorda sotuvchilar xam xaridorlar xam ko'p.

Raqobatlashgan bozorni taxlil qilganimizda bozordagi tovarlarni bir xil deb, ya'ni ularning sifati bir xil deb qaraymiz. (Amalda tovarning sifatiga qarab, ularning narxi xar xil bo'ladi, sifatli tovarning narxi sifati pastroq tovarning narxiga ko'ra yuqori bo'ladi).

Foydalanilgan adabiyotlar

1. 1.Karimov I.A. O`zbekiston iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish yo`lida. T.: “O`zbekiston”, 1995.
2. 2.Karimov I.A. Iqtisodiyotni erkinlashtirish, resurslardan tejamkorlik bilan foydalanish – bosh yo`limiz. O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining majlisida so`zlangan nutq. “Xalq so`zi”, 2002 yil, 15-fevral.
3. 3.Karimov I.A. Milliy istiqlol, iqtisod, siyosat, mafkura. 1-jild. T.: “O`zbekiston”, 1996.
4. 4.Karimov I.A. O`zbekiston XXI asr bo`sag`asida: xavfsizlikka tahdid, barqarorlik shartlari va taraqqiyot kafolatlari. T.: “O`zbekiston”, 1997.
5. 5.Karimov I.A. O`zbekiston - bozor munosabatlariga o`tishning o`ziga xos yo`li. T.: “O`zbekiston”, 1993.
6. 6.Amaliy iqtisodiyot (o`quv qo`llanmasi). Tarjimonlar I.Fozilov va boshqalar. T.: “Sharq”, 1996.
7. 7.Butikov I. Qimmatli qog`ozlar bozori. T.: “Konsauditinform”, 2001.
8. 8.Doklad o chelovecheskom razvitii. T. “O`zbekiston”,1993.

9. *9.Kurs ekonomiki(uchebnik). M.: “Infra-M”, 2000.*

10. *10.Rasulov M. Bozor iqtisodiyoti asoslari. T.: “O`zbekiston”, 1999.*

11. *11.Ergashev T.,Ismatov R. Iqtisodiy savodxonlik asoslari. T.: “Sharq”, 2001.*

12. *12.YUreva T.V. Sotsialnaya ro`nochnaya ekonomika (uchebnik). M.: “Russkaya delovaya literatura”, 1999.*

ILOVALAR

