

5-Mavzu. Servis xizmati uchun talab va takliflar prognozi. Prognozni tiplari, turlari va uslublari.



Reja:

1. Prognozni tiplari.
2. Prognoz turlari.
3. Prognoz uslublari.
4. Servisdagi prognozlar asosida yechimlarni tanlash.

1. Prognozni tiplari

Prognozlash – oldindan ko‘ra bilish, mashina va jixozlarni kelajakdagi xolati bo‘yicha axborotga ega bo‘lishdir. Bunda mashina yoki tovarga talab mablag‘ni ta‘minlay oladimi, ya‘ni ma‘lum baxoga tovarni-mashinani butun xajmini mablag‘ bilan ta‘minlay oladimi.

Talabni- istyemol qilish xajmi, import va zaxira xajmini o‘zgarishi bilan baxolashadi (1- rasm)



1-rasm . Talab prognozini umumiy modeli

Korxonalarni kelajakdagi xolatini prognoz qilish uchun quyidagi prognoz tiplaridan foydalanadilar:

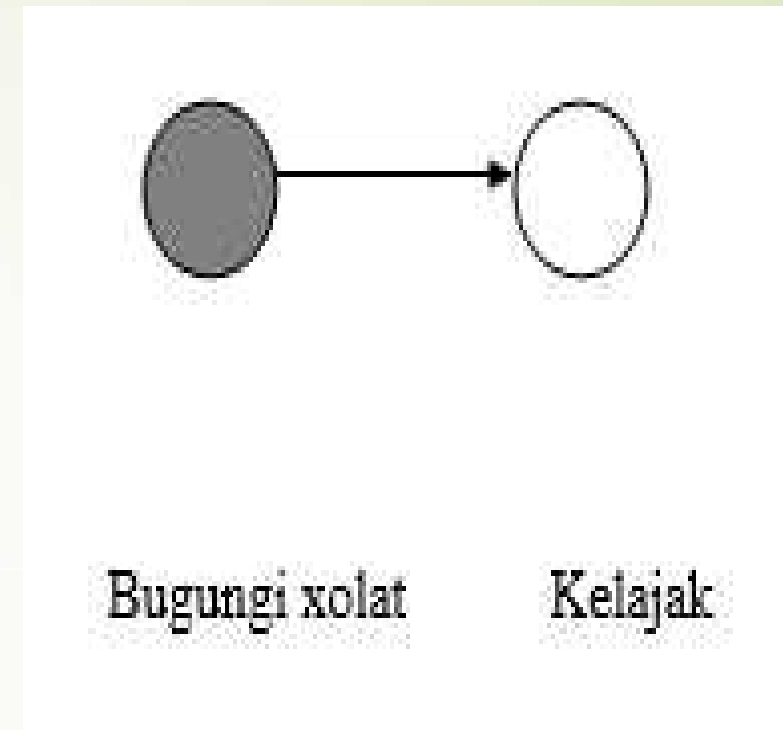
1) asosiy yaratuvchanlik ko‘rinishidagi prognozlar;

2) dastlabki prognoz, hozirgi xoldan kelajakkacha bo‘lgan xolat (2-rasm);

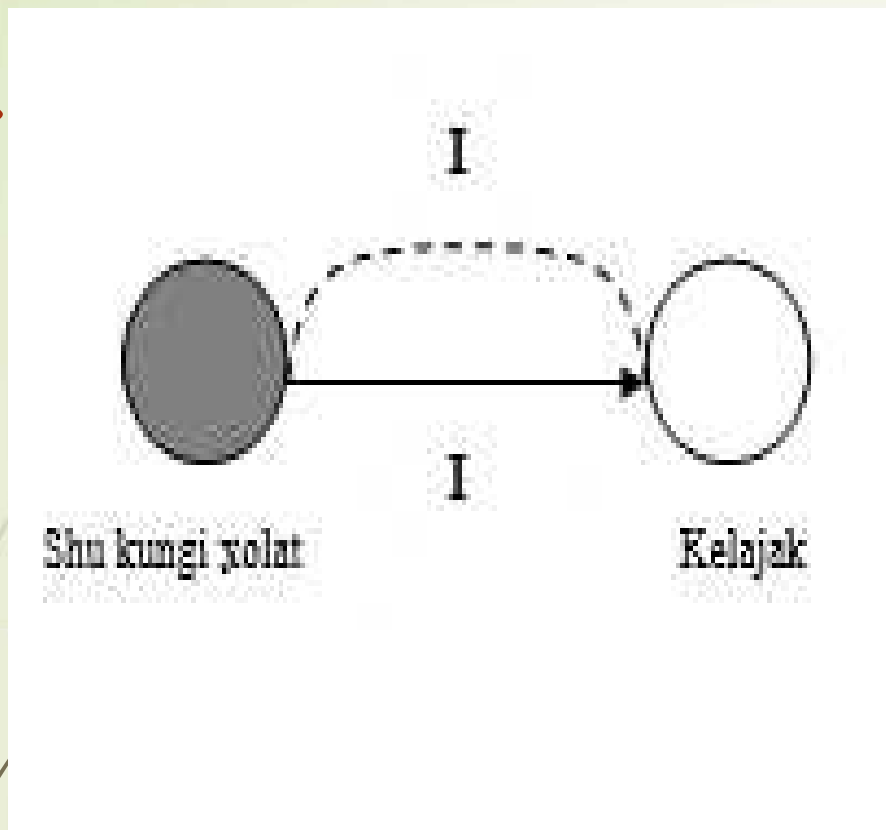
Qidirish prognozi ikki turli bo‘lishi mumkin:

- traditsion yoki ekstrapolyativ;
- novatorlik – alternativ.

Ekstrapolyativ prognozda takomillashish asta sekin, to‘xtovsiz, prognoz o‘tganni oddiy kelajakka proyeksiyasi (ekstrapolyatsiyasi) ko‘rinishida bo‘lishi mumkin.



2-rasm. Qidirish prognozi sxema



3-rasm. Normativ prognoz sxemasi

Ekstrapolyativ degani firma yoki korxonani ko'rsatkichlarini baxolashda uni kelajakka loyixalanadi. Bunda o'tgan vaqtdagi firmani kuchlari kelajakni nazorat qilishi mumkin deyiladi.

3) Normativ prognozlash. Bunda dastlab umumiy maqsad aniqlanadi va kelajak vaqtga strategik baxolanadi, so'ngra menedjerlar bu maqsadlardan kelib chiqib korxonani kelajagini baxolashadi (3-rasm). Bunda sifat ko'rsatkichlari amalga olinadi.

2. Prognoz turlari

Prognoz – bu so‘z, matematik formulalar, grafik va boshqa ko‘rinishda korxonani kelajakdagi xolatini prognozlash jarayonidir. Prognoz turlarini bir necha ko‘rsatkichlar bo‘yicha kalassifikatsiyalash mumkin.

Birinchi qisqa yoki uzoq muddatga prognozlash (bir oydan bir necha oygacha).

Qisqa muddatli prognozlar asosan yillik rejalashni bajarishda qo‘llaniladi. O‘rta va uzoq muddatli prognozlarni istiqbolli xisoblashadi.

Ikkinchi qisqa yoki uzoq muddatga prognozlar tipii bo‘yicha qidirish, normativ va ijodiy ko‘rinishdagi prognozlarga bo‘linadi.

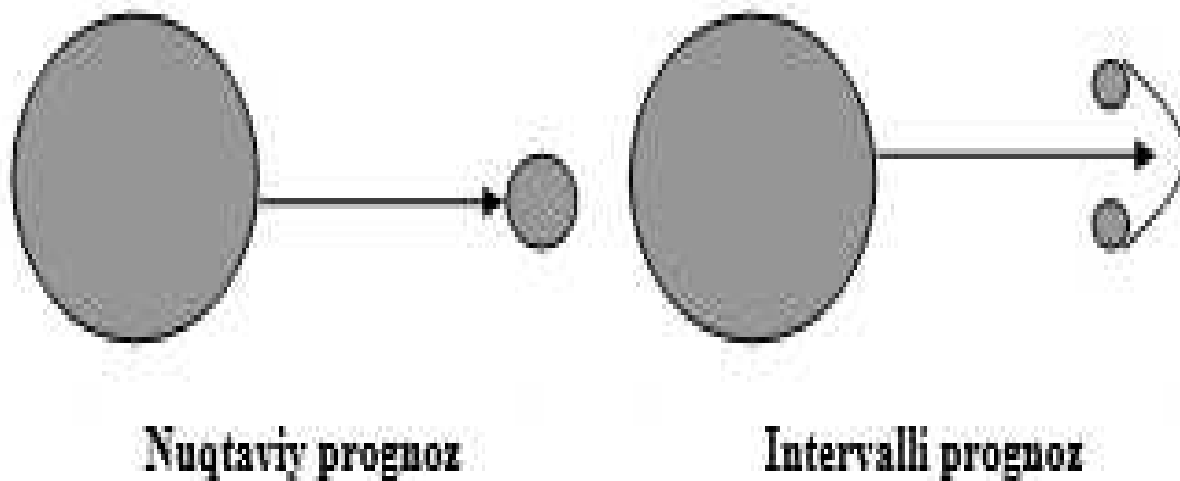
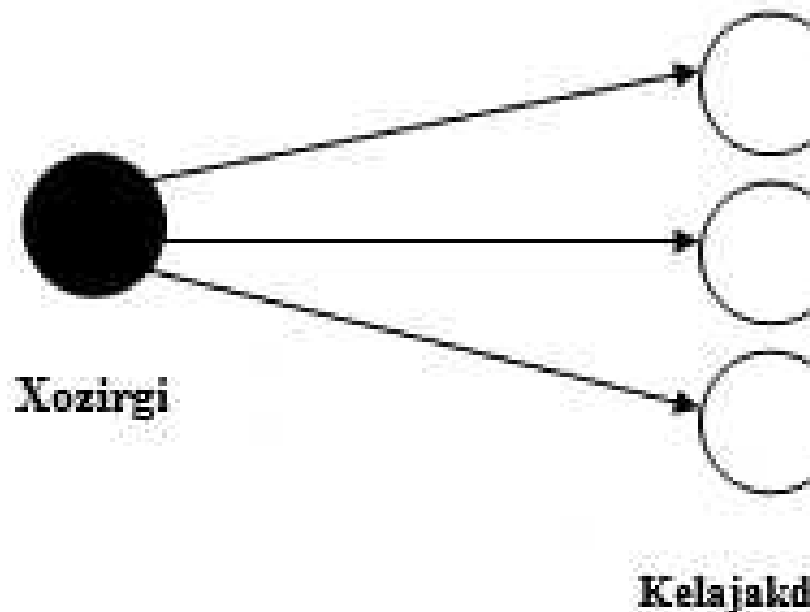
Uchinchi qisqa yoki uzoq muddatga prognozlar korxonani o‘zini kelajagiga ta’siri bo‘yicha passiv va aktiv prognozlarga bo‘linadi.

To‘rtinchi qisqa yoki uzoq muddatga prognozlar kelajakdagi ro‘y beruvchi xodisalardan kelib chiqib, variantli va invariantlilarga bo‘linadi.

Beshinchidan, prolozlar natijalarni namoyon etish usuliga qarab, nuqtali va intervalli turlarga bo'linadi.

Masalan, nuqtali, 6 oydan keyin tikuv buyumlariga narx 10% ga oshadi.

4-rasm . Variantli prognoz sxemasi



5-rasm – Nuqtaviy va intervalli prognozlar sxemalari

Intervalli prognoz – bu ma'lum muddat ichida korxonani xolatini ko'ra bilis. Masalan, 6 oydan keyin tikuv buyumlariga baxolar 10-15% ga oshadi.

3. Prognozlash usullari

Prognozlash usullarini umuman to'rtta katta guruxga bo'lish mumkin.

- ekspert baxolash usuli;
- ekstrapolyatsii usuli;
- regression taxlil usuli;
- iqtisodiy matematik modellash usuli.

Ekspert prognozlashda ratsional ko'rsatkichlar asosida, ya'ni intuitiv bilim asosida kelajakni ko'ra bilish. Asrsan bu sifat ko'rsatkichlardir. Ekspert baxolash individual va kolletivli bo'ladi. Unga ssenariylar, intervyu usuli, analitik dokladlar kiradi.

Kollektiv baxolashga:

birinchidan: individual ekspert baxolashni tayyorlash va ma'lumotlarni yig'ish;

ikkinchidan, yig'ilgan va olingan ma'lumotlarni statistik ishlash kiradi.

Kollektiv ekspert baxllashga: «komissiya», «aqillar qamali» va Delfi usullari kiradi.

Komissiya usulida yumaloq stol usuli kiradi, bunda ekspertlarni fikrlari o'zaro tenglashtiriladi.

«Aqillar qamali» usuliga g'oyalarni generatsiya qilish va muammoni ijodiy yechish kiradi (Chus, Danchenko Osnovi texnicheskogo tvorchestva. K-D. 1989.).

Ssenariylar- to'g'ri taxminlar asosida kelajak kartinasini yozishdir. Ssenariylar kelajakda takomillashishni aniqlash uchun ishlab chiqiladi:

⇒ texnologiyalarni;

⇒ bozor segmentlarini;

⇒ mamlakatlarni yoki regionlarni va boshqalarni.

Regression taxlil asosan murakkab bo'lgan obyektlar uchun qo'llaniladi:

- investitsiya xajmi;

- foyda;

- sotish xajmi.

To'rtinchi gurux- iqtisodiy-matematik modellash usuli.

Rejali ko'rsatkich sxemasi quyida keltirilgan (rasm 6).



5-rasm. Iqtisodiy matematik usullar yordamida rejali ko'rsatkich jarayonini ishlab chiqish sxemasi

Proгнозlar ko'pincha ma'lum cheklashlar asosida bajariladi. Cheklash kattaligidan prognoz aniqligi kelib chiqadi.

4. Servis xizmatida prognozlar asosida qabul qilingan natijalar

Jixozlarni va korxonalar xolatini personal axborotlar asosida diagnostikalash, bunda servis xizmatchisi o'zi:

o'zini maqsadi va natijaga yetish strategiyasi;

o'zini qiziqishi va intilishlari asosida axborotni yig'ish;

axborotni pechatlangan kopyalari va elektron yozuvlarini yig'adi;

yig'ilgan axborotni muximligi va ta'sirchanligini va sifatini baxolash;

axborotni jadval xolida keltiradi, natijalarni, xisobotlarni, kattaliklarni taxlil qiladi, so'ngra bajarishga qabul qiladi (kutish-qamal qilish, xujum qilish-chekinish).

Prognoz-rejani tuzish, va uni asosida ishlashni tashkil qilish.

Axborotlar shu kunda takomillashishda juda kerakli va qimmatli maxsulot bo'lib qoldi. U juda ko'p bo'lib, u ko'pgina material va ma'lumotlarda sochilib yotibdi.

Servis xizmatini tashkil qilishda axborotlarni ishlash, ular asosida kerak takomillashish yo'llarini ishlab chiqish katta rol o'ynaydi.