

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

Reja:

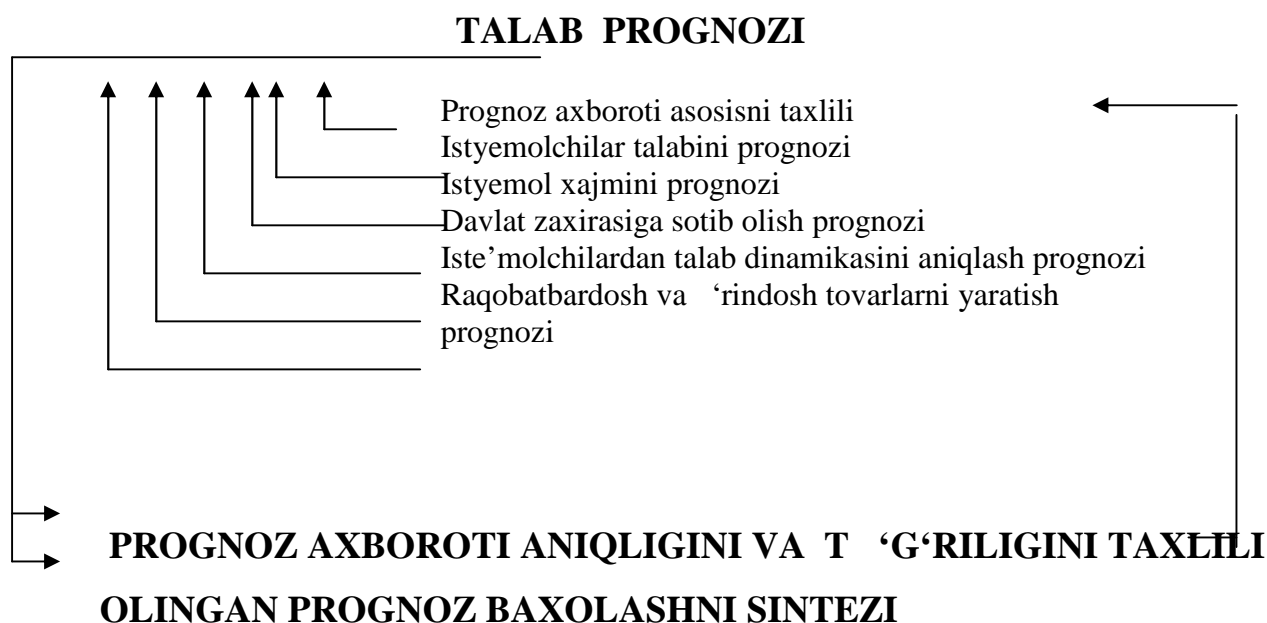
- 5.1. Prognozni tiplari.
- 5.2. Prognoz turlari.
- 5.3. Prognoz uslublari.
- 5.4. Servisdagi prognozlar asosida yechimlarni tanlash.

5.1. Prognozni tiplari

Prognozlash – oldindan k ‘ra bilish, mashina va jixozlarni kelajakdagi xolati b ‘yicha axborotga ega b ‘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.

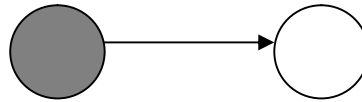
Talabni- istyemol qilish xajmi, import va zaxira xajmini ‘zgarishi bilan baxolashadi (rasm 1)



Rasm 5.1 – Talab prognozini umumiy modeli

Korxonalarni kelajakdagi xolatini prognoz qilish uchun quyidagi prognoz tiplaridan foydalanadilar:

- 1) asosiy yaratuvchanlik k 'rinishidagi prognozlar;
- 2) dastlabki prognoz, xozirgi xoldan kelajakkacha b 'lgan xolat (rasm 2);



Bugungi xolat

Kelajak

Rasm 5.2. Qidirish prognozi sxemasi

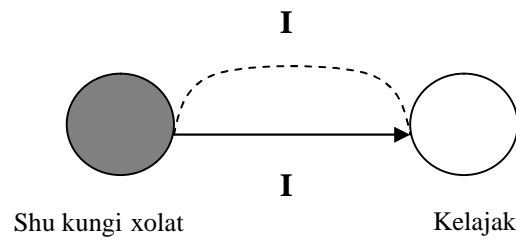
Qidirish prognozi ikki turli b 'lishi mumkin:

- traditsion yoki ekstrapolyativ;
- novatorlik – alternativ.

Ekstrapolyativ pronozda takomillashish asta sekin, t 'xtovsiz, prognoz 'tganni oddiy kelajakka proyeksiyasi (ekstrapolyatsiyasi) k 'rinishida b 'lishi mumkin.

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

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



Rasm 5.3. Normativ prognoz sxemasi

5.2. Prognoz turlari

Prognoz – bu s ‘z, matematik formulalar, grafik va boshqa k ‘rinishda korxonani kelajakdagi xolatini prognozlash jarayonidir.

Prognoz turlarini bir necha k ‘rsatkichlar b ‘yicha kalassifikatsiyalash mumkin.

Birinchidan qisqa yoki uzoq muddatga pronozlash (bir oydan bir necha oygacha).

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

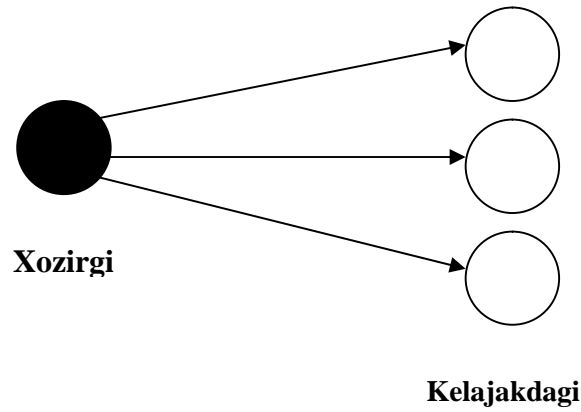
Ikkinchidan prognozlar tipii b ‘yicha qidirish, normativ va ijodiy k ‘rishdagi pronozlarga b ‘linadi.

Uchinchidan, korxonani ‘zini kelajagiga ta’siri b ‘yicha passiv va aktiv pronozlarga b ‘linadi.

T ‘tinchidan, pronozlar kelajakdagi r ‘y beruvchi xodisalardan kelib chiqib, variantli va invariantlilarga b ‘linadi.

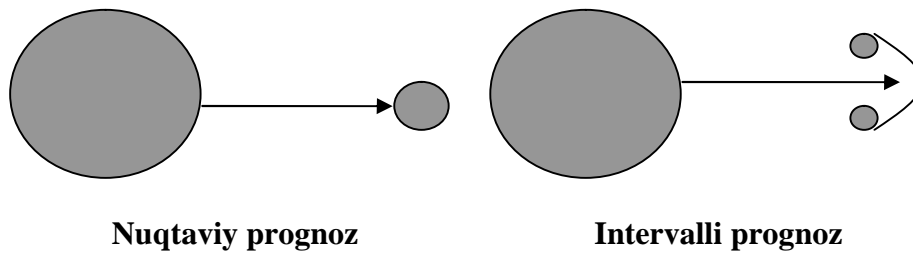
Beshinchidan, prolnozlar natijalarni namoyon etish usuliga qarab, nuqtali va intervalli turlarga b ‘linadi.

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



Rasm 5.4. Variantli prognoz sxemasi

Intervalli prognoz – bu ma’lum muddat ichida korxonani xolatini k ‘ra bilish. Masalan, 6 oydan keyin tikuv buyumlariga baxolar 10-15 % ga oshadi.



Rasm 5.5 – Nuqtaviy va intervalli prognozlar sxemalari

5.3. Prognozlash usullari

Prognozlash usullarini umuman t ‘rtta katta guruxga b ‘lish mumkin.

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

Ekspert prognozlashda ratsional k 'rsatkichlar asosida, ya'ni intuitiv bilimlar asosida kelajakni k 'ra bilish. Asrsan bu sifat k 'rsatkichlardir. Ekspert baxolash individual va kollektivli b '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 'zaro tenglashtiriladi.

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

Ssenariylar- t '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 b 'lgan obyektlar uchun q 'llaniladi:

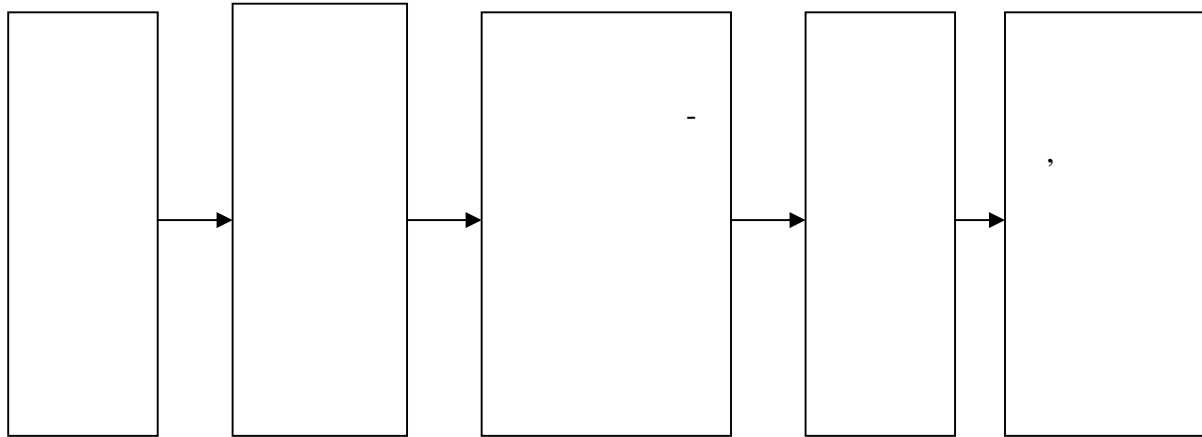
- investitsiya xajmi;

- foyda;

- sotish xajmi.

T 'rtinchi gurux- iqtisodiy-matematik modellash usuli.

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



Rasm 5.6 - Iqtisodiy matematik usullar yordamida rejali k 'rsatkich jarayonini ishlab chiqish sxemasi

Variatsiya koeffitsiyent (V):

$$V = \frac{\pm G}{\bar{y}} \cdot 100$$

bu yerda V – variatsiya koeffitsiyenti, %;

G – 'rtacha kvadratik farq, s 'm.;

u - foydani 'rtacha arifmetik qiymati, s 'm.

Variatsiya koeffitsiyenti – nisbiy kattalik. Shuning uchun uni kattaligi 'rganilayotgan kattalikni absolyut qiymatiga ta'sir qilmaydi.

Variatsiya koeffitsiyenti 0 dan to 100 % gacha 'zgarishi mumkin.

Koeffitsiyent qiymati katta b 'lgani sari farq qiymati xam katta b 'ladi.

10 % -gacha kuchsiz farq;

10-25 % - 'rtacha farq;

25 % -dan katta b 'lsa yuqori farq.

Prognozlar k 'pincha ma'lum cheklashlar asosida bajariladi. Cheklash kattaligidan prognoz aniqligi kelib chiqadi.

5.4. Servis xizmatida prognozlar asosida qabul qilingan natijalar

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

‘zini maqsadi va natijaga yetish strategiyasi;

‘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, s ‘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 b ‘lib qoldi. U juda k ‘p b ‘lib, u k ‘pgina material va ma’lumotlarda sochilib yotibdi.

Servis xizmatini tashkil qilishda axborotlarni ishlash, ular asosida kerakli takomillashish y ‘llarini ishlab chiqish katta rol ‘ynaydi.

Nazorat savollari

1. Prognozlash turlarini keltiring.
2. Prognoz qanday turlarga b ‘linadi?
3. Prognoz usullarini q ‘llashdan maqsad nimada?
4. Prognoz natijasida yechimlar qanday tanlanadi?