***Масъалаи 8.***

Ду лоиҳаи сармоягузорӣ мавҷуданд, ки бо ҷараёни номаи накдии зерин тавсиф карда мешаванд (сомонӣ):

**Ҷадвали 8 - Ҳисобкунии самаранокии лоиҳа. Маълумоти ибтидоӣ**

| Сол | Воситаҳои пули ба лоиҳаҳо | |
|---|---|---|
| | А | Б |
| 0 | -1300 | -1400 |
| 1 | 350 | 350 |
| 2 | 450 | 450 |
| 3 | 550 | 650 |
| 4 | 150 | 350 |

Лоиҳаи фоиданоктарро аз нуқтаи назари мӯҳлати тахфифшудаи бозгашта муайян кунед.

# МАВЗӮИ 6. ХУЛОСАИ ВАЗЪИЯТИ СОҲА

**6.1. Тавсифи соҳа ва хусусиятҳои бизнес–нақша**
**6.2. Арзёбии бозори фурӯш**
**6.3. Стратегияҳои имконпазири бозории ташкилот**
**6.4. Машғулияти амалӣ доир ба мавзӯъ**

## 6.1. Тавсифи соҳа ва хусусиятҳои бизнес–нақша

Бо баробари аз назар гузаронидани вазъияти соҳа, мақсадҳои зеринро риоя бояд намуд – асоснок намудани заруруият ва имконияти тавлиди мол ва ё хизматрасонии муайян, ки ҳадафи коркарди бизнес – нақша ба он равона карда шудааст.

Дар асоси таҳлили тамоюли пешрафти талабот дар соҳа, муайяннамоии ғушҷоиши бозор, рақибони асосӣ, ҳиссаи имконпазири корхона дар бозор, бояд нишондиҳандаҳои имконпазири ҳаҷми фурӯш

муайян карда шавад. Маълумотҳои ба даст овардашуда дар бобҳоиояндаи бизнес – нақша, дар муайянсозии ҳаҷми истеҳсоли маҳсулот аз рӯи нақша ва аз рӯи фурӯш, истифода бурда мешавад.

Барои боз ҳам беҳтар муайян намудани саволҳои зерин, зарурияти омӯхтани мафҳумҳои соҳа ва сохтори соҳа ба миён меояд. Соҳаи саноат дар худ маҷмӯаи корхонаҳоро дарбар мегирад, ки онҳо вазифаи ягонаи иқтисодии истеҳсоли маҳсулоти истеҳсолшавандаро ба монанди ашёҳои истифодабаранда, умумияти асосҳои техникӣ ва равандҳои технологӣ, ҳайати асосии кормандони касбӣ ва шароити хуби ҷои кориро иҷро мекунанд.

Сохтори соҳаи саноат ҳамавақт дар ҳаракат ва таѓйирёбӣ мебошад. Ба он омилҳои зерин таъсир менамоянд:

- тезонидани инкишофи илмӣ – техникӣ. Маҳз зери таъсири омили зерин, соҳаҳои нави саноат ва истеҳсолот ташаккул меёбанд;

- сиёсати иқтисодии давлат;

- мавҷудияти маъданҳои фоиданоки дар коркарди саноатӣ зурурбуда дар кишвар;

- сатҳи маданият ва некӯаҳволии моддии халқ.

Барои таҳлили сохтори соҳаи саноатӣ, одатан нишондиҳандаҳои зерин истифода бурда мешаванд:

- ҳиссаи соҳаи алоҳида ва ё маҷмӯи ҳаҷми умумии истеҳсолоти саноатӣ ва тағйирёбии динамикаи он;

- ҳиссаи соҳаҳои инкишофёфта аз рӯи ҳаҷми умумии истеҳсолоти саноатӣ ва тағйирёбии динамикаи он.

Аз рӯи маълумоти дар боло овардашуда, ишора кардан мумкин аст, ки барои тавсифи ҳолати ҷории масъалаҳои дар соҳа ҳалшаванда, маълумот оид ба тамоюл ва пешбинии рушди соҳа бояд ҷамъ карда шавад, ҷой ва вазъияти корхона – ташаббускори лоиҳаи сармоягузорӣ дар байни дигар корхонаҳои соҳа муайян намуда шавад.

Амалиётҳои тақрибӣ боиси муайянкунии талабот ба маҳсулот (кор, хизматрасонӣ) мегардад, ки дар қиёси рушди соҳа, он бозорро пурра мегардонад.

Ҳангоми муайян намудани вазъияти соҳа, рақибони асосии маҳсулоти истеҳсолшаванда, инчунин тарафҳои пурзӯр ва заифи онҳоро бояд нишон дода шавад, муайян карда шавад, ки барои кадом намуди истеъмолкунандагон маҳсулоти ба истеҳсолот гузошташуда мувофиқ меояд, динамикаи фурӯши маҳсулот дар соҳа нишон дода шуда, омилҳо ва ё имконияти ба вуҷуд омадани намудҳои нави маҳсулоти зерин аниқ карда шавад.

Тадқиқоти шарҳи ҳолати соҳа аз чунин амалиётҳо иборат мебошад:

- таҳлили ҳолати ҷорӣ ва имкониятҳои рушди истеҳсоли маҳсулоти ба фурӯш тайёркардашуда дар соҳа;
- маълумот оид ба ҳаҷми истеҳсолот, фурӯши маҳсулот (хизматрасонӣ) дар соҳа, ҳиссаи ҳаҷми истеҳсолоти ба нақша гирифташуда, дар ҳаҷми истеҳсолоти соҳа;
- вазъияти ҷуғрофӣ ва ҳолати бозори соҳавӣ (инчунин истеъмолкунандагони потенсиалӣ, имкониятҳои онҳо, ҳаҷми фурӯши ҳақиқӣ, ҳаҷми талаботи қонеъ нагашта, тамоюли рушди бозор).

Шарҳи вазъияти соҳае, ки ба он корхонаи зерин тааллуқ дорад, имконияти муайян намудани шартҳои зеринро дорад:

- вазъият ва тамоюли рушди соҳа, ҳамчун объекти сармоягузорӣ, пешгӯӣ намудани ҳаҷми истеҳсолоти маҳсулот (хизматрасонӣ), ки корхона дар шароити рақобатпазирӣ имконияти истеҳсоли онро дорад;
- муҳиммии маҳсулоти истеҳсолшаванда ва соҳаро нишон додан;
- маълумот оид ба истеъмоли маҳсулоти дар соҳа истеҳсолшударо ҷамъ намудан, сифати маҳсулотро тавсиф намудан, тағйирёбии талаботи истеъмолкунандагон ва талаботи пардохпазирро муайян кардан;
- тавсифи мухтасари маҳсулот ва хусусияти физикии маҳсулот. Бо кадом нарх истеъмолкунанда маҳсулотро харидорӣ менамояд;
- муайян намудани номгӯйи (ассортименти) оқилонаи маҳсулот. Интихоб намудани чунин намуди номгӯйи маҳсулот, ки талаботи истеъмолкунандагонро максималӣ қонеъ гардонад;

- муайян намудани имтиёзҳои истеъмолкунандагон, ба назар гирифтани хислатҳои онҳо ва  вобаста ба он истеҳсол намудани маҳсулот;

- шумораи дурнамои аҳолиро аз рӯи формулаи 6.1. муайян намуда, афзоиш (камшавӣ) миёнаи аҳолиро муайян кардан, барои ин бояд маълумот оид ба шумораи аҳолӣ дар се соли охир ҷамъ карда шуда ва зариби афзоиш ва ё камшавӣ ҳисоб карда шавад;

Формулаи 6.1. ҳисоби шумораи аҳолии ояндабинӣ (перспективӣ):

$$\text{Н} = \text{А} * \left(1 + \frac{X}{100}\right) \hat{\ } n \qquad \textbf{(6.1.)}$$

дар ин ҷо А – шумораи аҳолии вилоят дар вақти ҳисоб (ҳазор нафар);

X – афзоиши миёнаи солонаи аҳолӣ (%);

n – фарқияти солҳо.

Натиҷаи ҳисобу китоб барои муайян намудани талабот ба маҳсулоти дар бозор истеҳсолшаванда истифода бурда мешавад.

## 6.2. Арзёбии бозори фурӯш

Тадқиқоти бозор – яке аз қисмҳои муҳимтарини бизнес – нақша ба ҳисоб меравад, ки барои тайёр намудани он бояд хеле бомасъулият муносибат намуд.

Ҷамъбасти таҷрибаҳо нишон медиҳанд, ки нокомии аксарияти лоиҳаҳои тиҷоратии муайян кардашуда, маҳз бо омӯзиши на он қадар дақиқи бозор ва аз ҳад зиёд қабул кардани ҳаҷми бозор вобаста мебошад. Ҳаҷми бозории маҳсулот ба воситаи муайянсозии ҳаҷми истеъмолоти он дарёфт карда мешавад. Барои ҳамин, ҳангоми тайёр намудани боби зерин, бояд ҳаҷми калони маълумот ҷамъ ва коркард карда шавад. Боз бояд шароитиояндаи бозор пешгӯӣ карда шавад, яъне ба саволҳои кӣ, барои чӣ ва бо кадом миқдор маҳсулоти зеринро

пагоҳ ва умуман дар муддати тӯлонӣ истеъмолкунандагон харидорӣ мекунанд, бояд ҷавод ёфт.

Таҳлили бозори фурӯш дар марҳилаҳо амалӣ карда мешавад:

1. Сегментатсияи бозор, ҳадафи ҷустуҷӯ дар бозори ҳамгуна дар рафтори онҳо, дар рафтори гурӯҳҳои харидорон мебошад, ки ҳар яке аз онҳо метавонан ҳамчун сегменти алоҳидаи бозорӣ ба ҳисоб раванд. Тибқи ин усули сегменатсия, бозор ба гурӯҳҳои дақиқи харидорон тибқи хусусиятҳои муайян тақсим карда мешавад:

- ҷуғрофӣ;
- психографӣ (Психография - хусусиятҳои психографии шахсони воқеӣ ё гурӯҳҳои шахсро таҳқиқ мекунад);
- рафторӣ;
- демографӣ

Ҳама гуна сегменти бозори пешбини мекунад, ки истеъмолкунандагони ба он тааллуқ дошта, бояд:

- бо ҳам монанд бошанд;
- бояд тавассути стратегия ва усулҳои рекламавии шумо ба даст овардани шаванд;
- бояд дорои захираҳое бошанд, ки кӯшишҳои тиҷоратии шуморо метавонан рӯйпӯш кунанд.

Ҳамин тариқ, сегментатсия дар он ҳолатҳои зерин мувофиқ аст:

- баланд бардоштани ҳиссаи фурӯши худ дар бозор;
- консентратсия хизматҳои рекламавӣ;
- афзалиятҳои рақобатпазирии худро таъмин намудан.

2. Қарор дар бораи фарогирии сегментҳои бозор, масъалан қабули қарори ширкат дар бораи:

- чӣ қадар сегмент бояд пӯшонида шавад;
- Чӣ гуна сегментҳои фоидаовартаринро муайян кардан мумкин аст.

3. Интихоби сегментҳои ҷолибтарин аз нуқтаи назари:

- сатҳи баланди фурӯши ҳозира;

- суръати баланди рушд;

- меъёри фоидаи баланди.

4. Арзёбии иқтидори эҳтимолии сегменти бозор, яъне арзиши умумии молҳое, ки истеъмолкунандагони минтақа метавонанд барои муддати муайяни вақт харанд (моҳ, сол).

5. Арзёбии маблағи фурӯши эҳтимолӣ, яъне ҳиссаи бозор, ки корхона (ширкати устувор) умедвор аст ба даст орад ва мутаносибан маблағи максималии фурӯше, ки он ба имконоти худ ба даст оварда метавонад.

6. Арзёбии фурӯши воқеӣ, динамикаи он, яъне ҳаҷми, ки корхона метавонад дар шароити муайяни фаъолият фурӯшад, хароҷоти имконпазири рекламавӣ, дар сатҳи нархҳои бозорӣ, ва муҳимтар аз ин, ҳамчун нишондиҳанда - метавонад то сол иваз шавад. Нақшаи умумии фурӯш бояд ба се соли минбаъда ташкил дода бошад.

Арзёбии бозори оянда барои фурӯши маҳсулот, истеъмолкунандагони эҳтимолӣ яке аз марҳилаҳои муҳимтарини омодасозии нақшаи бизнес мебошад. Ин марҳилаи аз ҳама меҳнатталаби таҳияи нақша аз сабаби маҳдудиятҳои ҷории сарчашмаҳои расмии иттилоотӣ, маводи оморӣ оид ба вазъияти бозорҳои молҳои истеъмолӣ мебошад.

Ҳадафи ин марҳила - эътимод кардани сармоягузорон ва кредиторони эҳтимолӣ дар рақобатпазирнокии лоиҳа, вуҷуд будани бозорҳои фурӯш мебошад.

Хусусияти таҳлилии ин марҳилаи бизнес-нақша омӯзиши бозори фурӯш (ва / ё хизматрасониҳои) тавассути таҳқиқоти маркетингӣ, сегментатсияи бозор ва систематизатсияи арзёбиҳои бозорро пешбинӣ мегирад. Дар ниҳоят, ин ҳама ба ҳаҷми пешбинишуда, стратегияи маркетингии корхона таъсир мерасонад ва имкон медиҳад, ки андозаи сармоягузории зарурииро муайян кунед.

Нишон додан муҳим аст, ки ҳаҷми бозори баҳодиҳӣ кардашуда бо рушди худи соҳа ва талаботи афзояндаи истеъмолкунандагон, қувва ва камбудиҳои рақибон то чи гуна вобастагии бевосита дорад. Дар боби

зерин бояд барои худ ва барои сармоягузорону қарздиҳандагон исбот намуд, ки корхона истеъмолкунандагони ҳақиқии худро дорад ва он дар оянда муфлис нахоҳад шуд. Барои муайян намудани талабот ба маҳсулоти истеҳсолшаванда, натиҷаҳои ҳисобу китобро оид ба шумораи аҳолӣ, аз рӯи формулаи 6.1 истифода мебарем, аниқтараш ҳосили зарби қисми перспективии шумораи аҳолӣ ва сатҳи истеъмол ба ҳар нафар аҳолӣ дар як рӯз, аз рӯи ҷадвали 9:

**Ҷадвали 9 – Намунаи ҳисоби талабот барои маҳсулоти истеҳсолшаванда**

| Шаҳр (ноҳия) | Шумораи дурнамои аҳолӣ | Меъёри истеъмол дар як рӯз | Талабот барои маҳсулоти истеҳсолшуда |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| | | | Мн = ст.2 х ст.3 |

**Сарчашма: Ҳисобу китоби муаллиф**

Барои муайян намудани ҳаҷми бозори маҳсулоти истеҳсолшуда, маълумоти ҷадвали 6 ҳисобу китоб карда мешавад.

**Ҷадвали 10 – Муайянкунии ҳаҷми бозории маҳсулоти истеҳсолшаванда**

| Корхонаҳо | Ҳосилнокӣ дар як шабонарӯз, т/ш-р. | Ҳаҷми солона, т | |
|---|---|---|---|
| | | Мӯҳлати кор, шабонарӯз. | Истеҳсол ва фурӯши маҳсулоти истеҳсолшаванда (пешниҳод), т |
| Корхонаи 1<br>Корхонаи 2<br>Корхонаи 3 ва ғайраҳо | | | ст.2 х ст.3 |
| Ҳаҷми бозор то истеҳсоли маҳсулоти нав | Ҳамагӣ ($M_g$) | | |
| Ҳосилнокии корхонаи нав | M' | | |

| Корхонаҳо | Ҳосилнокӣ дар як шабонарӯз, т/ш-р. | Ҳаҷми солона, т | |
|---|---|---|---|
| | | Мӯҳлати кор, шабонарӯз. | Истеҳсол ва фурӯши маҳсулоти истеҳсолшаванда (пешниҳод), т |
| Ҳаҷми бозор баъди истеҳсоли маҳсулоти нав | | | |

**Сарчашма: маҷмӯаи оморӣ/ интернет**

Аз рӯи ҳисобҳои дар бизнес – нақша овардашуда, ҳиссаи ширкат дар бозори соҳавӣ муайян карда мешавад.

Барои таҳқиқоти пурратари бозори маҳсулоти дар бизнес – нақшаи коркард шудаистода, бояд илова бар он маълумотҳои зерин таҳлил карда шаванд:

- оид ба мизоҷон;
- оид ба ҳаҷми бозор ва тағйирёбии имконпазири тамоюли он;
- оид ба рақибои асосӣ;
- оид ба баҳодиҳии ҳиссаи бозорӣ ва ҳаҷми имконпазири фурӯш;
- оид ба қисмҳои (сегментҳои) бозор.

Таҳлили маълумот имконияти муайянкунии афзалиятҳои рақобатии корхонаро пешниҳод ва ё камбудии корхонаро дарёфт менамояд, инчунин усулҳои гуногуни рақобатро ба дигар корхонаҳо пешниҳод менамояд. Дар натиҷаи таҳлил, сармоягузори эҳтимолӣ тасаввуроти имкониятҳои корхонаро оид ба рақобатпазирии он ба даст меоварад.

Дар бизнес – нақша маълумотҳои додашударо истифода бурда, баҳодиҳӣ аз рӯи чунин пайдарпай мегузарад:

1. Таҳқиқоти бозор ва хусусиятҳои он;
2. Қисматбандии бозорӣ;
3. Муайян кардани харидорони эҳтимолӣ;
4. Баҳодиҳии сатҳи фурӯш;
5. Муайянкунии имкониятҳо ва роҳҳои пешбурди маҳсулот;
6. Муайян намудани роҳҳои мутараққии фурӯши маҳсулот;

7. Дарёфти диллерҳо ва миёнаравҳо барои фурӯши маҳсулот;

8. Муайян намудани хизмати кафолатӣ ва баъдикафолатӣ.

Ҳангоми омӯзиши бозори фурӯши маҳсулот, одатан онҳоро ба се қисм тақсим менамоянд:

- Бозорҳое, ки дар онҳо истеъмолкунандагон дар бораи маҳсулот ягон маълумот надоранд ва хусусиятҳои онро бо маҳсулоти рақобатпазир муқоиса карда наметавонанд;

- Бозорҳое, ки дар онҳо истеъмолкунандагон дар бораи маҳсулот маълумот доранд, вале онро харидорӣ наменамоянду маҳсулоти рақибонро харидорӣ менамоянд;

- Бозорҳое, ки дар онҳо маҳсулоти барои фурӯш пешбинишударо харидорӣ менамоянд.

Дар асоси омӯзиш ва баҳодиҳии ҳолати бозорҳои додашуда, ҷои корхона муайян карда мешавад – ташаббускори лоиҳа, ҳаҷми бозор, ҳаҷми фурӯши имконпазир, нархи тахминии фурӯши маҳсулот.

Масъалаҳои таҳқиқоти бозор, баҳодиҳии имкониятҳои эҳтимолии ҳар як рақибонро дар бозор ва афзалиятҳои маҳсулоти ба истеҳсолот равона кардашударо нисбати маҳсулоти рақибон фаро мегирад. Дар бизнес – нақша ҳар як намуди маҳсулоти истеҳсолшаванда дар доираи рақобатпазирии он, бо чунин хосиятҳояш нишон дода мешавад:

- сифат, нишондиҳандаҳои техникӣ – иқтисодӣ;
- нархи фурӯши маҳсулот;
- шакли фурӯш, системаи расонидан ва нигоҳдорӣ;
- системаи пешбурди маҳсулот дар бозор;
- системаи пешбурди маҳсулот бо роҳҳои фурӯш.

Ғайр аз ин, боби баҳодиҳии бозори фурӯш ва рақибон дар худ чунин маълумотро дарбар мегирад:

- оид ба истеъмолкунандагони асосии маҳсулоти ба истеҳсол равонашаванда;
- оид ба ҳаҷм ва нархи фурӯш, афзалиятҳои фурӯши маҳсулот;
- андоза, сатҳ ва тамоюли рушди бозорҳои фурӯш, ки душвории воридшавиро ба бозор инъикос менамояд;

- оид ба роҳҳои баромадан ба бозорҳои беруна, иқтидори содиротӣ ва ё афзоиши он бо ёрии ба амал татбиқ намудани лоиҳаи сармоягузорӣ;

- стратегияҳои фурӯш, пешбурди маҳсулот дар бозор, ҳиссаи он дар бозор, вазъияти молиявӣ, дараҷаи истифодабарии технологияҳо, симо ва қудрат;

Дар иқтисодиёти ҳар як кишвар ҳазорҳо ва ҳазорҳо ҷойи бозорро дарёфт намудан мумкин аст. Рушди босуръати бисёр корхонаҳои муваффақ на аз сабаби он, ки сардори он мақсади истеҳсоли маҳсулоти навро дошт, балки аз сабаби он ки сардори корхонаи зерин, ба бозор маҳсулот ва ё хизматрасонии вуҷуддоштаро тамоман бо намуди дигар пешниҳод намуд.

## 6.3. Стратегияҳои имконпазири бозории ташкилот

Пас аз таҳлили бозор зарур аст стратегияи рушди корхона, яъне рушди тиҷорати дарозмуддат таҳия шавад. Барои корхона муайян кардани стратегия асосан аз вазъияти мушаххаси он вобаста аст.

Стратегияи бозорӣ одатан ҳамеша бо ҳадафи муайяни бозор асос ёфтааст. Стратегия мувофиқи ҳамин мақсад таъсис дода мешавад, ки мӯҳлати он, ки стратегияи бозор фиристода мешавад. Ҳар як ширкат стратегияи бозори кишварии худро дорад, ки ширкат аз ҷониби ширкат вобаста аст.

Стратегияи бозор мағзи тиҷоратест, ки ҳадафҳо, самтҳои амал ва захираҳоро барои ин интихоб мекунад. Ташкилот саволҳо ва ҷавоб медиҳад: "Кадом маҳсулот барои татбиқ интихоб намуд?", "Кадом маҳсулотро барои харид кард?" " Ва "Барои ин чӣ талаб карда мешавад?". Барои ҳалли ин масъалаҳо, соҳибкор 3 соҳа пешниҳод карда мешавад, ки шумо метавонед стратегияи мувофиқро таҳия кунед.

Соҳаи аввал интихоби як сегменти муайяни бозорро дар назар дорад. Барои конеъ грдонидани аксарияти истеъмолкунандагон, шумо бояд чорабиниҳои бузурги марбуторию рекламавӣ гузаронед ва агар таваҷҷӯҳ ба сегменти алоҳида, пас хароҷоти корӣ ва воситаҳо коҳиш дода шаванд.

Соҳаи дуюм бо кам шудани хароҷоти ташкилот алоқаманд аст. Барои ин, зарур аст, ки истеҳсолот ва татбиқи маҳсулоти ширкатро қайд намояд, то нархҳои паст қисми зиёди бозори истеъмолиро ташкил диҳанд.

Соҳаи сеюм - стратегияи бозор дар ин ҷо барои забт кардани роҳбарӣ дар бозор нигаронида шудааст, ки ба истеҳсоли як маҳсулоти мушаххас тахассус дорад. Масалан, шумо таҷҳизоти компютериро мефурӯшед. Аммо мо на ҳама он, ки бо он алоқаманд нестанд (ноутбукҳо, мониторҳо, чопгарҳо, чопгарҳо), аммо мо мегӯянд, танҳо ҳарф мезанем. Дар назари истеъмолкунандагон, созмони шумо дар ин соҳа мутахассиси мутахассис мегардад, ки бешубҳа ба обрӯманд таъсир мерасонад.

Вобаста аз ҳадафҳои муқарраршуда ва дастовардҳои онҳо, якчанд навъи стратегияҳои бозаргонӣ фарқ кардан мумкин аст:

- стратегияи забт ё васеъ градонидани ҳиссаи бозор - интихоб ва татбиқи маҳсулоти нав ба бозорҳо, ворид намудани он дар соҳаҳои нави бозор; тавсеаи ҳиссаи маҳсулоти анъанавӣ аз сабаби нигоҳубини рақобат.

- Стратегияи инноватсионӣ - ташкили маҳсулоте, ки ҳамто надоранд.

- Стратегияи фарққунандаи маҳсулот - тағйирот ва такмили маҳсулоти анъанавӣ, ки ба ниёзҳои нав ё самтҳои нави истифода мегарданд. Самаранокии тафовути маҳсулот мустақиман ба хароҷоти нисбатан паст алоқаманд аст.

- Стратегияи коҳиш додани хароҷоти истеҳсолӣ - рақобатҳои нархҳо, ки ҷалби чунин навовариҳо, ки хариди маҳсулотро бо нархҳои баланд таъмин менамояд, фароҳам меорад. Татбиқи таҷҳизот ва технологияҳои иқтисодиро талаб мекунад, ки назорат аз хароҷот.

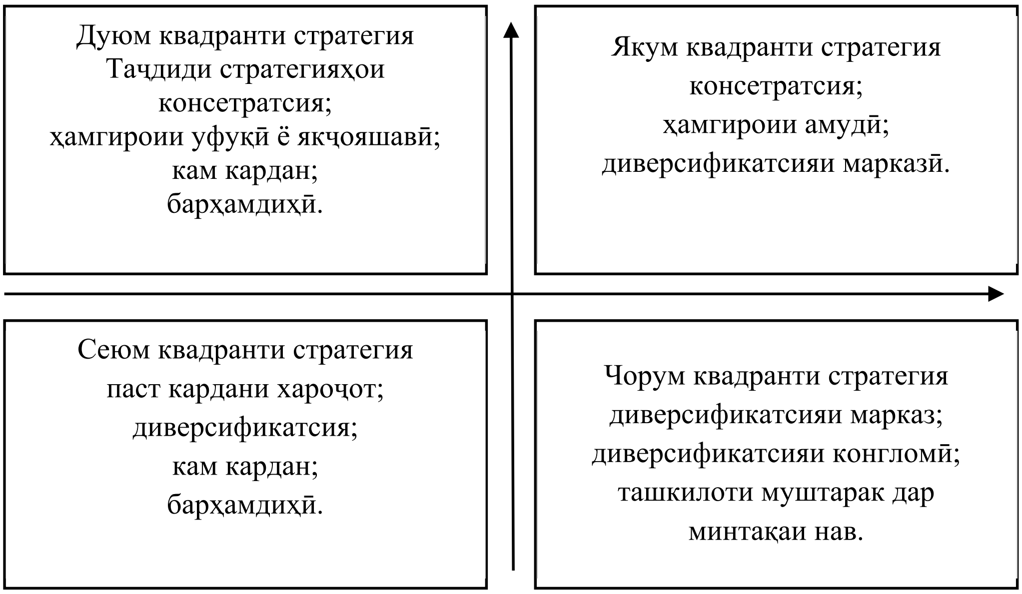
- стратегияи интизорӣ - худдорӣ аз ҷорӣ намудани маҳсулот ба бозор ва омӯзиши амалҳои рақибон. Аммо дар муддати кӯтоҳ парҷгирии истеҳсол ва фурӯши оммавӣ, ки метавонад танҳо як ширкати хеле калон дошта бошад.

- Стратегияи фардоқзоркунӣ барои истеҳсолкунандагони таҷҳизот, ки дар он шумо метавонед ба фармоишҳои харидорони инфиродӣ равона карда шавед.

Интихоби стратегияи корхона бояд дар асоси таҳлилҳои асосии омилҳои корхона бо назардошти хусусият ва моҳияти стратегияҳои татбиқшаванда амалӣ карда шавад.

Ҳолати саноат ва мавқеи он дар он аксар вақт метавонад ҳангоми интихоби стратегия нақши ҳалкунанда дорад. Корхонаҳои пешбаранда ва қавӣ бояд кӯшиш кунанд, ки имкониятҳои худро афзоиш диҳанд ва мавқеи худро дар бозор, яъне стратегияи рушдро интихоб кунад. Корхонаҳои заиф бояд он стратегияҳоро интихоб кунанд, ки ба афзоиши қуввати онҳо оварда расонанд. Агар чунин стратегия вуҷуд надошта бошад, шумо бояд аз ин соҳа тарк кунед.

Масъалан, Томпсон ва Стринландия, вобаста аз рушди бозор дар мавқеи маҳсулот ва рақобати ширкат, ҷпдвали зеринро пешниҳод кардан:




**Расми 2. Матрица Томпсон-Стриклен**

Арзёбии стратегияи интихобшуда асосан дар шакли таҳлили дурустӣ ва мутобиқати баҳисобгирӣ ҳангоми интихоби стратегияи асосии омилҳое, ки қобилияти татбиқи стратегияро муайян мекунанд, гузаронида мешавад. Тартиби арзёбии стратегияи интихобшуда, дар

ниҳоят тобеъ аст, ба як: оё стратегияи интихобшуда ба дастовардҳои онҳо оварда мерасонад. Марҳилаи навбатии стратегияи рушди корхона иборат аст, стратегияи умумии корхона ба сатҳи кифоятии он ба мақсадҳои рушди корхона мебошад. Интихоби стратегӣ бояд ба консепсияи возеҳи рушди корхона асос ёбад, зеро Стратегияи интихобшуда дар муддати тӯлонӣ озодии қарорҳои корхонаро маҳдуд менамояд.

## 6.4 Машғулияти амалӣ доир ба мавзӯъ

***Тестҳои санҷишӣ:***

1. Мақсади боби "Шарҳи умумии вазъияти соҳа":

а) асоснок кардани зарурияти ҷорӣ кардани маркетинг;

б) имконияти ташкили маҳсулоти (хизматрасонӣ) муайян;

в) тамоюли рушди талабот дар соҳа;

г) асоснок кардани зарурати интихоби маҳсулот барои истеҳсолот.

2.Ҳангоми банақшагирии таъмини захиравии лоиҳа чиҳоро дуруст баҳо додан муҳим аст?

а) талаботи захираҳои истеҳсолӣ;

б) пардохтпазирии корхона;

в) ҳаракати воситаҳои пулӣ;

г) эҳтиёҷоти талабот.

3. Сохтори соҳавии саноат – ин:

а) сохтори соҳа ва маҷмааҳое, ки ба саноат дохил мешавад ва ҳиссаи онҳо дар ҳаҷми умумии истеҳсолоти саноатӣ;

б) таносуби микдори соҳа ё маҷмӯаи соҳаҳо;

в) ба вуҷуд омадани соҳаҳои нав ва навъи онҳо;

г) ҷараёни доимӣ, ки ба тақсимоти ҷамъиятии меҳнат вобаста аст.

4.Тағйирёбии соҳавии саноат – ин:

а) сохтори соҳа ва маҷмааҳое, ки ба саноат дохил мешавад ва ҳиссаи онҳо дар ҳаҷми умумии истеҳсолоти саноатӣ;

б) таносуби микдори соҳа ё маҷмӯаи соҳаҳо;

в) ба вуҷуд омадани соҳаҳои нав ва навъи онҳо;

г) таркиби соҳаҳо ва маҷмааҳое, ки ба саноат дохил мешаванд.

5. Соҳа – ин:

а) маҷмӯи корхонаҳо, истеҳсолот, маҳсулоти истеҳсолшудаи умумӣ, технологияи талаботро қонеъкунанда;

б) маҷмӯи истеҳсолот, маҳсулоти истеҳсолшудаи умумӣ, технологияи талаботро қонеъкунанда;

в) мачмӯи корхонаҳо, истеҳсолот, технологияи талаботро қонеъкунанда;

г) таносуби миқдории соҳа ё маҷмӯи соҳаҳое, ки алоқаи муайяни истеҳсолии байни онҳоро нишон медиҳанд.

***Ҳали масъалаҳо:***

***Масъалаи 1.*** Функсияи арзишӣ бо ифодаи C(Q) = 5+ $Q^2$ дода шудааст. Агар ин соҳа дар бозор рақобати комил амал кунад ва дар он дигар истеҳсолкунандагон, маҳсулоти худро 20 сомонӣ барои як дона фурӯшанд, менеҷери ин соҳа барои маҳсулоти худ кадом нархро бояд муайян намояд?

***Ҷавоб:*** Азбаски ширкат дар бозори рақобати комил амал мекунад, нархи он ба маҳсулоти хеш бояд, ба монанди дигар истеҳсолкунандагон бошад, яъне 20 сомонӣ барои як дона.

***Масъалаи 2.*** Функсияи соҳавии талабот чунин намуд дорад:

$$P = 80 – Q.$$

Хароҷоти доимии соҳа ба 100 баробар аст, хароҷоти тағйирёбанда бошад, ба таври зерин аз ҳаҷм вобаста аст: $VC = Q^2$. Имкониятҳои истеҳсолии соҳа дар муддати кӯтоҳ маҳдуд карда шудааст: $Q \leq 20$.

Ифодаи баробарвазнии Q ва P- ро муайян кунед, агар соҳа инҳисорӣ шуда бошад.

***Ҳал:***

Шарти бешинасозӣӣ (максимизатсияи) фоидаи инҳисор: MR = MC

$$P*Q = 80Q - Q^2 \Rightarrow MR = 80 - 2Q,$$
$$TC = 100 + Q^2 \Rightarrow MC = 2Q,$$
$$80 - 2Q = 2Q \Rightarrow Q = 20, P = 60.$$

***Ҷавоб***: Q = 20, P = 60.

***Масъала барои ҳали мустақилона:***

***Масъалаи 3.*** Функсияи соҳавии талабот чунин намуд дорад:

$$P = 80 - Q.$$

Хароҷоти доимии соҳа ба 100 баробар аст, хароҷотҳои тағйирёбанда бошад, ба таври зерин аз ҳаҷм вобаста аст: $VC = Q^2$. Имкониятҳои истеҳсолии соҳа дар муддати кӯтоҳ маҳдуд карда шудааст: $Q \leq 20$.

Қиматҳои мувозинатии Q ва P -ро муайян кунед, агар дар соҳа шароити рақобати комил мавҷуд бошад.

***Масъалаи 4.*** Соҳаи саноат маҳсулоти А, Б, В-ро истеҳсол мекунад. Хароҷоти умумии хоҷагӣ аз рӯи меъёр 14%-ро ташкил медиҳад. Барои истеҳсоли маҳсулот чунин вазифаҳо гузошта шудаанд:

**Ҷадвали 11 - Маълумотҳо барои маҳсулот**

| **Маҳсулот** | **А** | **Б** | **В** |
|---|---|---|---|
| Барномаи истеҳсол, дона. | 700 | 450 | 250 |
| Музди меҳнати асосӣ барои як маҳсулот, сомон | 43 | 40 | 35 |

Ҷамъи хароҷоти умумии хоҷагиро дар соҳа муайян кунед.

***Масъалаи 5.*** Қабули қарор доир ба истеҳсоли маҳсулоти фоиданоктар. Ширкати Сомонӣ се намуди маҳсулотро мебарорад, ки нархи фурӯши он ва маълумотҳо оид ба хароҷот дар поён оварда шудаанд:

**Ҷадвали 12- Нархи фурӯши маҳсулот ва маълумотҳо дар бораи хароҷоти ширкати "Сомон"**

| **Номгӯи нишондҳанаҳо** | **Маҳсулоти X, сомонӣ** | **Маҳсулоти Y, сомонӣ** | **Маҳсулоти Z, сомонӣ** |
|---|---|---|---|
| Нархи фурӯши як воҳиди маҳсулот | 75 | 95 | 95 |
| Хароҷот ба як воҳиди маҳсулот, ба: | | | |
| Маҳсулоти асосии истеҳсолӣ (5 сомонӣ ба кг) | 10 | 5 | 15 |
| Музди меҳнати коргарони асосӣ (4 сомонӣ / 1соат) | 16 | 24 | 20 |
| Хароҷоти тағйирёбандаи иловагӣ | 8 | 12 | 10 |
| Хароҷоти доимии иловагӣ | 24 | 36 | 30 |

Дар даврае, ки таҳвили маҳсулоти истеҳсолӣ маҳдуд аст, муайян кунед, ки кадоме аз ду навъи маҳсулотро истеҳсол кардан фоиданоктар аст. Ҳалли онро асоснок кунед.

***Масъалаи 6.*** Функсияи соҳавии талабот чунин намуд дорад:

$$P = 70 - Q.$$

Хароҷоти доимии соҳа ба 100 сомонӣ баробар аст, хароҷоти тағйирёбанда бошад, ба таври зерин аз ҳаҷм вобаста аст: $VC = Q^2$ . Имкониятҳои истеҳсолии соҳа дар муддати кӯтоҳ маҳдуд карда шудааст: $Q \leq 10$.

Ҳаҷм Q ва нарх P -ро муайян кунед, агар дар соҳа рақобати комил дар мавҷуд бошад.

***Масъалаи 7.*** Соҳаи саноат маҳсулоти А, Б, В-ро истеҳсол мекунад. Хароҷоти умумии хоҷагӣ аз рӯи меъёр 13%-ро ташкил медиҳад. Доир ба соҳаҳо чунин маълумотҳо муқаррар карда шудааст:

**Ҷадвали 13 - Маълумотҳо барои маҳсулот**

| **Маҳсулот** | **А** | **Б** | **В** |
|---|---|---|---|
| Барномаи истеҳсолӣ, дона. | 600 | 350 | 150 |
| Музди меҳнати асосӣ барои як воҳиди маҳсулот, сомонӣ | 33 | 30 | 25 |

Ҷамъи хароҷоти умумии хоҷагиро дар ин соҳа муайян кунед.

***Масъалаи 8.*** Кабули қарор дар бораи истеҳсоли маҳсулоти фоиданоктар.

Ширкати Азизӣ се намуди маҳсулотро мебарорад, ки нархи фурӯши он ва маълумотҳо дар бораи хароҷот дар ҷадвали 14 оварда шудааст:

**Ҷадвали 14 - Нархи фурӯш ва маълумотҳо дар бораи хароҷоти ширкати “Азизӣ”**

| **Номгӯи нишондиҳандаҳо** | **Маҳсулоти X, сомонӣ** | **Маҳсулоти Y, сомонӣ** | **Маҳсулоти Z, сомонӣ** |
|---|---|---|---|
| Нархи фурӯши як воҳиди маҳсулот | 85 | 105 | 105 |
| Хароҷот ба воҳиди маҳсулот, ба: | | | |
| Маҳсулоти асосии истеҳсолӣ (5 сомонӣ /кг) | 20 | 6 | 25 |
| Меҳнати коргарони асосӣ (4 сомонӣ / 1соат) | 26 | 34 | 30 |

| Номгӯи нишондиҳандаҳо | Маҳсулоти X, сомонӣ | Маҳсулоти Y, сомонӣ | Маҳсулоти Z, сомонӣ |
|---|---|---|---|
| Хароҷоти тағйирёбандаи иловагӣ | 9 | 22 | 20 |
| Хароҷоти доимии иловагӣ | 34 | 46 | 40 |

Дар даврае, ки таҳвили маҳсулоти истеҳсолӣ маҳдуд аст, муайян кунед, ки кадоме аз ду навъро истеҳсол кардан фоиданоктар аст. Ҳалли онро асоснок кунед.

# МАВЗӮИ 7. НАҚШАИ ИСТЕҲСОЛӢ (ҚИСМИ 1)

**7.1. Моҳият ва аҳамияти нақшаи истеҳсолӣ**
**7.2. Сохтори нақшаи истеҳсолӣ**
**7.3.Интихоби технологияи истеҳсолот**
**7.4. Машғулияти амалӣ доир ба мавзӯъ**

## 7.1. Моҳият ва аҳамияти нақшаи истеҳсолӣ

Мақсади асосии боби нақшаи истеҳсолӣ аз тавсифи таъмин будани лоиҳаи сармоягузорӣ аз ҷиҳати истеҳсолӣ ва технологӣ иборат аст, ки ҳақиқӣ будани истеҳсоли маҳсулотро ба миқдори даркорӣ, дар мӯҳлати ба нақша гирифташуда ва сифати муайян тасдиқ мекунад. Ҳангоми тартиб додан дар нақшаи истеҳсолӣ маълумоти хеле васеи ибтидоӣ истифода бурда мешавад, ки сифат, эътимоднокӣ ва пуррагии он сифат ва асоснокии нишондиҳандаҳои самаранокии лоиҳаи сармоягузории истеҳсоли маҳсулотро пешбинӣ менамояд. Вазифаи асосии он – ба сармоягузорон, қарздиҳандагон ва дигар шарикони эҳтимолӣ нишон додани ҳақиқӣ будани имконияти истеҳсоли маҳсулот ба миқдори даркорӣ ва сифати муайян мебошад. Дар вақти таҳияи нақшаи истеҳсолӣ маълумоти дар ҷадвал нишон дода шуда таҳлил карда мешавад.