

- определяется тренд, наилучшим образом аппроксимирующий фактические данные объема продаж;
- определяются величины сезонной компоненты, и строится предварительная прогнозная модель на основе значения тренда и скорректированной сезонной компоненты;
- рассчитываются ошибки модели как разности между фактическими значениями объема продаж и значениями модели;
- строится модель прогнозирования;
- на основе модели строится окончательный прогноз объема продаж.

*Червякова Т.А.
УО БГЭУ (Минск)*

УЧАСТНИКИ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА

С учетом специфики лицензионного производства его участников можно классифицировать на три группы. К первой группе относятся лицензирующие органы, на которых возложена функция ведения процесса, ко второй группе – соискатели лицензий, которые имеют личный материально-правовой интерес, а к третьей группе – лица, которые способствуют осуществлению процессуальной деятельности.

Лицензирующими органами являются органы государственного управления, а также отдельные государственные организации. Как правило, в качестве лицензирующих органов выступают республиканские органы государственного управления. Местные органы государственного управления осуществляют лицензирование деятельности, связанной с оборотом алкогольной, непившевой спиртосодержащей продукции, непившевого этилового спирта и табачных изделий, а также розничной торговли и общественного питания.

Соискателями лицензий могут выступать юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица. Абсолютное большинство лицензий может быть выдано только юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Физические лица могут выступать в качестве соискателей трех лицензий: на право осуществления адвокатской деятельности, частной нотариальной деятельности, а также деятельности, связанной с коллекционированием и экспонированием оружия. При этом соискателями некоторых лицензий могут выступать исключительно либо юридические лица, либо физические лица. Для соискателей отдельных лицензий необходимым является наличие гражданства или резидентства Республики Беларусь. Так, лицензию на право осуществления частной нотариальной деятельности может получить только гражданин Республики Беларусь, а лицензию на учреждение склада временного хранения – только резидент Республики Беларусь. В качестве соискателя лицензии на лотерейную деятельность может выступать только государственное юридическое лицо. Полагаем, что данное положение противоречит ст. 13 Конституции Республики Беларусь, провозглашающей, что государство предоставляет всем равные права для осуществления хозяйственной и иной деятельности, кроме запрещенной законом, и гарантирует равную защиту и равные условия для развития всех форм собственности.

Лицами, способствующими осуществлению деятельности по выдаче лицензий, являются эксперты, которые дают заключения о соответствии соискателя лицензионным требованиям и условиям. Их участие в лицензионном производстве является обя-

зательным в случаях, предусмотренных законодательством. В остальных случаях вопрос о необходимости проведения экспертизы решается по усмотрению лицензирующего органа. Процессуальное положение эксперта предполагает его не заинтересованность в исходе дела, а, следовательно, возложение на орган, ведущий юридический процесс, функций эксперта по делу, находящемуся в его производстве, противоречит основным положениям теории юридического процесса.

<http://edoc.bseu.by>

*Черненко О.Г.
УО БГЭУ (Минск)*

АНАЛИЗ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ШВЕЙНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Белорусский рынок швейных изделий стремительно развивается: появляются новые производители, активно продвигают свою продукцию иностранные компании. В результате рынок не только насыщен торговыми марками, но и наблюдается гиперконкуренция в отдельных сегментах. В этой ситуации актуальной становится проблема оптимизации товарного ассортимента. Часто решение об изменении ассортимента принимается интуитивно, на основе интуиции менеджеров и опыта работы компании на рынке, что иногда недостаточно для создания оптимальных продуктовых линий предприятия.

Существует несколько методик, использование которых может помочь при принятии решения о включении товара в товарный ассортимент, либо о прекращении работы с ним. Каждая из методик требует адаптации с учетом конкурентной ситуации на рынке, особенностей рынка конкретной продукции и стратегии развития компании.

АВС – анализ. Использование данного метода позволяет определить основные направления развития конкретных товарных групп, выявить приоритетные позиции товарного ассортимента, оценить эффективность структуры товарного ассортимента и возможности ее развития.

Коэффициент адекватности рынку. Данный метод позволяет оценить эффективность позиции товарного ассортимента для предприятия как при принятии решений относительно товаров, уже изготавливаемых предприятием, так и при запуске в производство новых товаров.

Коэффициент адекватности рынку характеризует степень приближения продукции предприятия к некому эталонному образцу товарного ассортимента, который наилучшим образом соответствует целям бизнеса, ресурсам предприятия и факторам внешней среды. Чем ближе к единице коэффициент адекватности рынку по каждой ассортиментной позиции, тем более устойчиво функционирует предприятие. Для построения приемлемого товарного ассортимента необходимо заменять товары с низким коэффициентом адекватности рынку на товары с более высоким коэффициентом.

Анализ ассортимента. Данный анализ позволяет определить характеристики товаров, оказывающие наибольшее влияние на объем продаж, определить наиболее прибыльные и продаваемые товары, спрогнозировать продажи нового товара. Его использование включает несколько этапов:

- составляется таблица оценок товаров по заданным параметрам, таким как: уровень цен, наличие рекламы, упаковка. Для оценки каждого параметра вводится шкала