

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ**

При прогнозировании спроса компаниям следует учитывать многие аспекты, самым важным из которых является удовлетворение потребностей рынка. Поэтому подготовка планов сбыта предполагает реализацию возможности осуществления детальной оценки маркетинговой политики с намерением пересмотра целей и рассмотрения новых возможностей с точки зрения продукции и территорий.

Прогнозирование спроса должно опираться прежде всего, на текущий портфель заказов. Время изготовления и поставки колеблется в широких пределах в соответствии с характером производства, так как в одних случаях время выполнения заказа продолжается всего несколько недель, а в других - может достигать до нескольких месяцев и даже лет. Однако несомненно, что существующая тенденция поступления заказов может указать на пути, с помощью которых реально предсказать развитие спроса в течение ближайших месяцев. На основе портфеля заказов можно сделать прогнозы для каждого важного ассортимента или групп товаров.

В процессе подготовки прогнозных оценок объемов сбыта важно устанавливать приемлемые допущения для предполагаемых изменений выпускаемой продукции и предложений на рынке новой продукции, а также возможное влияние изменений цен. Если прогнозы продаж включают и предполагаемый вклад, выпадающий на долю внедрения новой продукции.

Компании часто не принимают во внимание те направления деятельности, которые обеспечивают ее конкурентные преимущества в плане удовлетворения нужд и запросов потребности многих компаний происходят потому, что их управление основывается только на учете текущих прибылей и убытков. В результате увеличиваются цены и с трудом завоеванные доли рынка, поскольку возможности для инвестирования средств в исследования и разработки.