

## 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 доходить 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 ценные и с трудом завоеванные доли рынка, поскольку возможности для инвестирования средств в исследования и разработки.