

**Д. Д. Костюк,**  
студентка IV курса Института бизнеса БГУ  
Научный руководитель:  
старший преподаватель  
**А. М. Туровец**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ**

Прогнозирование спроса – важный аспект управления логистикой. Прогнозирование помогает предприятиям предвидеть будущий спрос и в соответствии с ним планировать свои ресурсы. Представляет собой процесс оценки количества товаров или услуг, которыми заказчики могут воспользоваться за определенный период. Основываясь на оценочных результатах, предприятия могут грамотно спланировать свою деятельность и по максимуму удовлетворить ожидаемый спрос. Например, компания, занимающаяся грузоперевозками, благодаря прогнозированию спроса может предсказать количество грузов, которые она получит от грузоотправителей и экспедиторов в ближайшие месяцы, и соответствующим образом спланировать свою работу. Может потребоваться арендовать больше грузовиков, подготовить их к перевозке специальных грузов или нанять больше водителей, если ожидается увеличение спроса.

С проблемой прогнозирования уровня спроса приходится часто сталкиваться организациям, в которых прибыль преследуется в качестве основной цели деятельности. Для таких предприятий точное прогнозирование спроса имеет огромное значение. Оно помогает оптимизировать производство и запасы, эффективно планировать операции цепочки поставок, а также повышать эффективность работы организации и осуществлять контроль над товарными запасами. Благодаря прогнозированию спроса можно избежать перепроизводства или дефицита товаров, что, в свою очередь, приводит к потерям или запасам соответственно. Предвидя будущий спрос, можно спланировать свои операции по транспортировке, складированию и распределению соответственно, обеспечивая своевременную доставку товаров клиентам. Прогнозирование спроса также помогает компаниям принимать обоснованные решения о ценах, рекламных акциях и маркетинговых кампаниях. Понимая спрос клиентов, предприятия могут предлагать конкурентные цены и целевые акции, что приводит к увеличению продаж и лояльности клиентов [1].

Актуальность проблемы прогнозирования уровня спроса на логистические услуги заключается в том, что точные прогнозы уровня спроса позволяют предприятиям сократить издержки, связанные с перепроизводством или нехваткой товаров и услуг, оптимизировать логистические процессы и удовлетворить потребности клиентов. В современной динамичной, а порой и нестабильной, экономической среде и высокой конкуренции, актуальность проблемы возрастает для эффективной работы предприятий.

Уже продолжительное время актуальны проблемы прогнозирования спроса на перевозки грузов вследствие быстрых и трудно предсказуемых изменений внешней среды, зависящих от ряда факторов: экономических, рыночных, внешнеполитических, нормативно-правовых, технологических. Современный подход к прогнозированию грузовых перевозок не имеет четкого вектора развития и теряется в многочисленных методах и моделях.

Более того, существует ряд факторов, которые в силу объективных причин не могут быть учтены при прогнозировании спроса с помощью методов, применяемых большинством организаций.

Чаще всего прогнозирование спроса основывается на прошлой истории продаж, которая зачастую имеет мало общего с реальным спросом. Например, покупатель запросил товар,

а предприятие не обеспечило его поставку. В связи с этим возникает необходимость точного прогноза спроса на основе реальных запросов покупателей, а не количества проданных товаров ранее. Однако встает вопрос: так ли необходимо постоянное прогнозирование спроса? Если товар редкий и обладает достаточным количеством фактов нулевых продаж, то все методы точечного прогнозирования будут неэффективны.

В торговой организации существенное влияние на точность прогноза оказывает согласованная работа отделов закупок и продаж. Например, зачастую менеджеры по продажам составляют план акций значительно позже, чем осуществляется закупка товаров. В итоге несвоевременно предупрежденный о планируемых акциях отдел закупок не может решить проблему дефицита товаров как на период проведения акции, так и на некоторое время после ее окончания, что, несомненно, приводит к недополучению прибыли.

При прогнозировании необходимо учитывать возможность появления на рынке конкурента, предлагающего более низкую цену и более высокое качество обслуживания. Предсказать такое событие трудно, но вполне реально, если представители компании регулярно посещают тематические выставки, отслеживают изменения в технологиях производства товаров, а также своевременно корректируют ассортимент, пересматривают список поставщиков и условия партнерства с ними [3].

Еще одной проблемой прогнозирования спроса на логистические услуги является нестабильность спроса и широкие колебания спроса на продукцию производителя (грузоотправителя). К непредсказуемым изменениям спроса могут привести сезонность, цикличность, акции и экономические факторы.

Значительно усложняет прогнозирование спроса непредсказуемость рынка и изменчивость рыночных условий, а также экономические кризисы и политическая нестабильность, например, торговые войны, экономические санкции, пандемии.

При прогнозировании спроса необходимо обращать внимание не только на его сезонность и цикличность, но и на изменение потребительских предпочтений и платежеспособности населения, особенно если речь идет о дорогостоящих товарах. Например, если товары первой необходимости будут приобретаться даже в самой неблагоприятной ситуации, то при покупке, например, бытовой техники резкое ухудшение финансового положения значительно снизит спрос. Если товар дорогостоящий, то в случае неверного прогнозирования организация может потерпеть огромные убытки. Следует регулярно консультироваться с профессиональными аналитиками и более осторожно подходить к выбору программ, применяемых для определения спроса в будущем [2, с. 446–447].

Актуальной проблемой определения и прогнозирования уровня спроса на логистические услуги является и тот факт, что зачастую у логистических компаний примерно 20 % направлений являются постоянными, перевозка остальных осуществляется по спонтанным контрактам.

Помехой для прогнозирования спроса также может являться недостаточная информационная картина деятельности в прошлом. Это может быть вызвано новизной рынка, выходом на другие рынки или изменениями в бизнес-модели. Отсутствие полной бизнес-истории затрудняет разработку точных моделей прогнозирования.

Все эти проблемы могут препятствовать точному прогнозированию уровня спроса. Несмотря на то, что прогноз – это лишь возможный сценарий развития какого-либо процесса в будущем, обеспечить его максимальную приближенность к реальности хоть и сложно, но представляется возможным.

Для преодоления этих проблем при прогнозировании следует учитывать, как внешнее (появление новых конкурентов, резкое изменение экономической и политической ситуации

в стране), так и внутреннее (учет количества обращений вместо количества продаж, используемое программное обеспечение, налаженное взаимодействие между различными отделами организации) влияние на точность прогноза. Чем дороже реализуемый товар, тем выше цена ошибки на стадии планирования размера закупок. В прогнозировании должны использоваться аналитические инструменты и методы, такие как: статистическое моделирование, машинное обучение и анализ больших данных. Необходимо улучшать сотрудничество с партнерами по цепи поставок для обмена информацией и повышения точности прогнозирования.

#### **Список использованных источников**

1. Искусство точного прогнозирования спроса в логистике [Электронный ресурс] // FasterCapital : сайт. – Режим доступа: <https://fastercapital.com/ru/content/>. – Дата доступа: 30.03.2024.

2. Послед, П. А. Актуальные проблемы прогнозирования спроса / П. А. Послед, К. А. Моисеенко // Сб. работ 74-й науч. конф. студентов и аспирантов Бел. гос. ун-та, 15–24 мая 2017, Минск : в 3 ч. Ч. 1 / БГУ, Главное управление науки ; ответственный за выпуск С. Г. Берлинская. – Минск : БГУ, 2017. – С. 445–448.

3. Чертыковцева, А. В. Проблемы прогнозирования спроса на грузовые перевозки [Электронный ресурс] / А. В. Чертыковцева // КиберЛенинка : научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-prognozirovaniya-sprosa-na-gruzovye-perevozki/viewer>. – Дата доступа: 30.03.2024.