

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ

студенты гр. 101041-12 Яковлева У. А., Коцевич И. И.

Научный руководитель – ассистент Лапковская П.И.

Прогнозирование спроса – важнейшая управленческая функция любой компании, которая занимается производством и продажами товаров и услуг. Правильное прогнозирование – это основа успешного планирования и контроля всех основных функциональных подразделений компании – производства, логистики, маркетинга, финансов.

При планировании и управлении логистическими операциями часто используются различные методы и модели прогнозирования. От точности и достоверности прогнозов потребительского спроса, расходования материальных ресурсов, уровня запасов напрямую зависит эффективность реализации практически всех логистических концепций, особенно JIT, DDT. Логистические менеджеры в своей практической деятельности используют различные методы прогнозирования в зависимости от требуемой достоверности, объема и вида исходной информации. Основной сферой приложения этих методов в логистике является прогнозирование спроса и объема продаж готовой продукции.

В настоящее время насчитывается очень большое количество различных методов прогнозирования. Однако, учитывая степень сложности, полезности, достоверности и доступности информации, были рассмотрены две наиболее популярные методики анализа временного ряда: экспоненциальное сглаживание и классический анализ временных рядов. Проведенные нами исследования показали, что «простые» модели анализа временных рядов позволяют прогнозировать продажи не хуже или даже еще лучше, чем более сложные и трудоемкие методики. Модель временного ряда относится к разряду факторных моделей и является наиболее распространенной в практике прогнозирования. В целом, усложнение модели прогнозирования не обеспечивает увеличения точности прогноза.