

## **ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки, яка діє в нашій країні, дуже важливим є урахування всіх факторів та чинників, які безпосередньо на неї впливають. Жодне підприємство чи організація, яка займається економічною чи то підприємницькою діяльністю, не може не урахувати такі давно відомі фактори, як попит та пропозиція. Всі сфери діяльності, які базуються на тому, щоб в кінцевому результаті мати прибуток, орієнтуються саме на дослідження попиту на ті чи інші товари та послуги, які надають або виробляють. І саме визначення попиту на послугу чи товар є тим інструментом, який в повному обсязі допомагає приймати управлінські рішення щодо введення подальшої стратегії чи плану виробництва на підприємстві, або ж надання послуг. Наразі важливу роль відіграють також й засоби обробки тих даних, які саме потрібні для оцінки економічної діяльності підприємства [9].

Саме прогнозування – це науково обґрунтоване передбачення, припущення щодо можливого стану підприємства у майбутньому. Правильний прогноз в першу чергу потрібен для вирішення наступних питань: для організації робочого процесу та ефективного розподілу коштів [2].

По типам прогнозування виділяють пошукові, нормативні та засновані на творчому баченні прогнози [1]. Пошукове прогнозування - спосіб наукового прогнозування від теперішнього до майбутнього: прогнозування починається від сьогодні, спирається на інформацію та поступово проникає у майбутнє [3].

Існують два види пошукового прогнозування: екстраполятивне (традиційне) та альтернативне (новаторське). Екстраполятивний підхід передбачає, що економічне обґрунтування та інше розвиток відбувається гладко і безупинно, тому прогноз може бути простою проекцією (екстраполяцією) минулого у майбутнє. Для складання такого прогнозу необхідно спочатку оцінити минулі показники діяльності підприємства і тенденції їх розвитку (тренди), потім перенести ці тенденції у майбутнє. Екстраполятивний підхід дуже широко застосовується у прогнозуванні й займає важливу роль у більшості методів прогнозування [8].

Мета прогнозування показників попиту та пропозиції послуг підприємства - визначення та оцінка очікуваного попиту на послуги підприємства; розробка можливих варіантів збільшення попиту при наявній пропозиції, встановлення прогнозного надлишку послуг підприємства економічного стану держави [7].

Аналіз попиту на послуги підприємства має бути основою для підприємства і управління господарською діяльністю підприємства, планування об'ємів продажу, підвищення організації діяльності самого підприємства та визначення ефективної цінової політики. Аналіз попиту є необхідним інструментом, який дозволить підприємству налагодити свою діяльність та підвищити свій рівень конкурентоспроможності.

Насьогодні в практиці аналітичних і прогнозних розрахунків попиту використовують доволі значну кількість економіко-математичних моделей, а саме екстраполяційні, які відрізняються як математичним інструментарієм, так і методологічними підходами до їх побудови [1], але найчастіше застосовуються трендові та регресійні моделі прогнозування попиту. Сутність регресійної моделі - кількісний зв'язок одного показника з іншим. В якості змінних виступають фактори, що визначають динаміку попиту [6].

При використанні економіко-математичних методів підходи до прогнозування чітко сформульовані і можуть бути відтворені іншими особами, що неминуче прийдуть до одержання такого ж прогнозу. Якщо при застосуванні експертних методів структура причинно-наслідкових зв'язків, використовувана різними експертами, може бути різної, то при використанні економіко-математичних методів структура моделей встановлюється і перевіряється експериментально, в умовах, що піддаються об'єктивному спостереженню і виміру. Визначення системи факторів і причинно-наслідкової (казуальної) структури досліджуваного явища - вихідна точка економіко-математичного моделювання [5].

Отже, методів аналізу та прогнозування попиту та пропозиції послуг підприємства існує досить багато. В залежності від ситуації на підприємстві, його фінансового стану, від зовнішніх чинників - лише індивідуально можна підібрати саме той метод прогнозування або аналізу, який буде доречним в тій чи іншій ситуації. В нестійких умовах підприємства мають працювати вдвічі інтенсивніше, аніж в звичайних, в своїх

планах та прогнозах використовувати економіко-математичні методи, які є найбільш точними. Доречними в прогнозуванні також є думка провідних фахівців підприємства, тобто евристичні методи, які також можуть спрогнозувати подальший стан підприємства. Для точності прогнозу мають виконуватися розрахунки за формулами (більшість була приведена раніше), а для підкріплення результату – відобразитися графічно.

Попит та пропозиція є незамінними регуляторами ринкової економіки. Завдяки тому, що є такі чинники як попит та пропозиція, людство має змогу обирати між безліччю товарів та послуг, які надають виробники (продавці). Попит та пропозиція послуг підприємства – досить непередбачувані процеси, але за допомогою планування на підприємстві та урахування особливостей даних процесів може бути досягнуто основної мети підприємства.

#### **Список літератури:**

1. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости : пер. с англ. / Дж. Фридман, Н. Ордуэй. – М. : Дело Лтд, 1997. – 425 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3. / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
3. Проблеми законодавчого регулювання ринку нерухомості України. [Електронний ресурс] : Оф. сайт Рахункової палати України. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=10252811](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=10252811)
4. Максишко Н. К. Нерухомість як об'єкт економічного аналізу та математичного моделювання / Н. К. Максишко, В. О. Шаповалова // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання Академії муніципального управління [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=976>
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Офіційний вісник України від 28.03.2003 – 2003 р. – № 11. – С. 7
6. Закон України "Про іпотеку" від 05.06.2003 № 898-IV // Офіційний вісник України від 25.07.2003 – 2003 р. – № 28. – С. 56
7. Закон України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування". [Електронний ресурс] : Оф. сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
8. Закон України "Про охорону культурної спадщини" від 08.06.2000 № 1805-III // Офіційний вісник України від 21.07.2000 – 2000 р. – № 27. – С. 32
9. Наказ Міністерства юстиції України від 14.04.2009 № 660/5 «Про затвердження Методичних рекомендацій стосовно визначення нерухомого майна, що знаходиться на земельних ділянках, право власності на які підлягає державній реєстрації». [Електронний ресурс] : Оф. сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>