

10.20. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

Морозова И.А., д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»;

Литвинова Т.А., аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»

*Волгоградский государственный
технический университет*

В статье рассматриваются возможные варианты развития рынка сельхозтехники с точки зрения развития предпринимательской среды. Исследуются риски предпринимательской деятельности в рамках основных тенденций развития рынка сельхозтехники, оценивается вероятность их наступления рисков.

Функции рынка сельхозтехники как общественного института – это прежде всего приращение валового внутреннего продукта (ВВП), удовлетворение в рамках страны спроса на сельхозтехнику, обеспечение рабочими местами трудоспособного населения, сохранение в рамках страны конкурентных преимуществ производителей сельхозтехники. Следует констатировать, что эти функции – практически не выполняются.

На данном рынке спрос и предложение находятся в рамках предельно низких значений, что практически можно отождествить с кейнсианским участком линии совокупного предложения, когда наблюдается спад и наращивание производства не сопровождается повышением цен. Это означает сложные условия для производителей и подчеркивает значимость именно их действий на рынке, как предопределяющих точки для дальнейшего роста. Нужна адаптированная к современным кризисным условиям система условий для предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники. Институт российского рынка сельхозтехники дисфункционален в силу полярности позиций основных участников, отсутствия согласованных интересов, как между производителями, так и между производителями и потребителями [2]. Снижение дисфункциональности возможно только при обращении к интересам потребителей (пока об игнорировании их интересов говорит практически отсутствие инфраструктуры), кто из участников первым начнет осуществлять этот поворот, тот и окажется в доминирующей позиции, только в целом данный институт выиграет только в рамках прекращения «войны» в рамках налаживания сотрудничества. Инфраструктура рыночных отношений отечественных производителей развита слабее, чем иностранных, поэтому действия их этих предпринимателей будут не только сегодня характеризоваться большей отдачей, но в будущем у них в связи с этим большой потенциал для развития.

В целом общество стоит перед грядущими продовольственными проблемами и развитие сельского хозяйства, а поэтому и производство современной сельскохозяйственной техники, способной конкурировать с зарубежными аналогами, в нашей стране уже сегодня является стратегически необходимым.

Проанализируем возможные варианты развития исследуемого рынка с точки зрения развития предпринимательской среды. Сценарный подход в рамках

описания предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники будет, прежде всего, подразумевать рассмотрение пессимистического, оптимистического и наиболее вероятностного варианта развития событий при определенных условиях.

Рассмотрим уже сложившиеся тенденции развития наиболее ярко выраженных сторон предпринимательской деятельности на данном рынке – маркетинговой, финансовой, производственной, выделим факторы определившие данные тенденции и измерим вес данных факторов в будущем, возможности появления новых, а затем представим функциональность каждого сценария и условия, при наличии которых можно будет корректировать выбор сценария.

Каждый выделенный нами вид предпринимательской деятельности будет анализироваться с точки зрения потенциала развития, то есть здесь важно будет выделить:

- какие качественные изменения происходят на рынке?
- под воздействием чего (характер инвестиций)?
- кто инициирует данные изменения?

Если говорить о закономерностях развития компонентов предпринимательской деятельности в своей совокупности на рынке сельхозтехники как основных условиях для определения сценарного прогнозирования, то здесь более целесообразным является описание направленности их трендов.

Маркетинговая деятельность в настоящее время имеет вид немного восходящего тренда, то есть она развивается в основном под воздействием давления со стороны зарубежных конкурентов. Если учесть классификацию задач, решаемых посредством маркетинговой деятельности, выявленную Телятниковой В.С [6, с. 47], то из всего множества задач (сбор и оценка маркетинговой информации, оценка и анализ рыночной конъюнктуры, оценка и анализ стратегии рынка, анализ маркетинговой среды и географии рынка, выявление конкретных сил и возможностей, анализ поведения потребителей), решаются далеко не все и не в должном объеме.

Данный вывод нам позволяет сделать такие обобщенные характеристики эффективности маркетинговой деятельности как повышение уровня спроса и соответствие предложения возрастающему уровню спроса (известно, что с возрастанием спроса появляются новые требования к потребительским характеристикам продукции и маркетинговая система предпринимательской деятельности должна в полном объеме об этом сигнализировать на уровень производства). После кризиса 1990-х гг., когда уровень спроса критически упал, восстановление происходило под воздействием следующих причин:

- как реакция на повышение платежеспособности аграриев
- в силу политики поддержки аграриев со стороны государства (решение задачи по их техническому переоснащению);
- благодаря заимствованию и развитию инфраструктурных маркетинговых компонентов.

Первый способ стимулирования спроса сегодня себя, практически, исчерпал; второй – продолжает действовать и в силу сложности ситуации все более монополизировать рынок, снижая в будущем конкурентные преимущества производителей; третий – не может дальше развиваться, так как ограничены возможности по удовлетворению возрастающих потребностей у отечественных производителей и смещению подчиненности инфраструктурных компонентов маркетинговой деятельности интересам зарубежных производи-

телей. Хотя основным «стимулом» для развития маркетинговой деятельности так и остаются зарубежные конкуренты, которые заменить могут несколько в меньшей степени образовательные учреждения, занимающиеся подготовкой управленческих кадров (знание их в последнее время возрастает).

Финансовая деятельность развивалась в последние годы в среднем по всем предприятиям – производителям сельхозтехники с положительной модальностью. В настоящий период кризиса данная тенденция может сохраниться только в краткосрочном периоде и только при условии государственного участия в финансировании, объединении капиталов фирм-производителей сельхозтехники. Тот финансовый потенциал, который мог бы быть создан в рамках растущего спроса, в настоящее время упущен, так как инвестиции в основном шли на строительство и развитие складских помещений. Поэтому в будущем предполагается интенсивный спад финансовых показателей.

Производственная деятельность является зависимой от финансового и маркетингового потенциала на предприятии, а также от степени внедрения новых технологий, нового оборудования и форм его обслуживания, все это в совокупности говорит об уровне возможной производительности, наращивании конкурентных преимуществ в рамках производства. В последние годы износ основного оборудования увеличивался, новые технологии практически не внедрялись, на предприятиях работали по старым организационным формам, поэтому все это характеризует ниспускающийся тренд развития. Мешало наращиванию конкурентных преимуществ и тенденция последних лет к объединениям в рамках холдингов, что интегрировало капитал различных компаний, позволяя направлять его на развитие. Однако, как показывают различные исследования, данная позиция приводит на практике чаще всего к перераспределению капитала от «слабых» производителей к «сильным» и у последних – к формированию новых принципов перераспределения прибыли («выигрывали» немногие собственники, а средств на развитие оставалось крайне мало – недостаточно для радикальных изменений). В частности Г.С. Цепов [7, с. 87] активно поддерживает данную концепцию, подчеркивая уменьшение возможностей инвестирования вообще и на развитие в частности в данной ситуации.

Необходимо также отметить основные моменты, происходящие на уровне инфраструктуры рынка. Количество инфраструктурных компонентов возрастает с годами – появляются фирмы ведущие бэнчмаркинг, электронная торговля, рекламные агентства, отражающие интересы отечественных производителей сельхозтехники, расширяются дилерские сети [1, с. 16]. Информационные службы, обеспечивающие обратную связь с потребителем, также еще в недавнем прошлом имели потенциал к появлению. Но этого все-таки недостаточно, тенденция к развитию снижается, а консалтинговые службы, предлагающие новые формы для удовлетво-

рения потребностей данного рынка и формирующие новые потребности в соответствии с возможностями производителя так и не появились на рынке и в ближайшем времени, вряд ли появятся в Российской Федерации. Банки, небанковские коммерческие структуры, предлагающие финансы, фондовый рынок все более становятся деформированными в силу возрастающей роли монополизации и скорее негативное влияние оказывают на развитие рынка в долгосрочной перспективе. Наличие высших учебных заведений, техникумов, училищ, готовящих потенциальных работников для данной сферы не сократилось, но мотивация и потенциал работников к производству перспективной, качественной техники в рамках их окончания становятся с каждым годом все менее выраженными.

Теперь определим вес каждой доминирующей тенденции с учетом воздействия на предпринимательскую деятельность в прошлом и настоящем и увидим потенциал их воздействия на ситуацию в настоящем [3, с. 25]. При этом мы будем исходить из следующих положений:

- единице будет равняться сумма воздействия всех факторов в прошлом и настоящем (в будущем показатель может быть меньшим в силу воздействия неопределенных тенденций);
- единице не должна соответствовать выраженность каждой тенденции в совокупности ее прошлого, настоящего и будущего выражения;
- вес данной тенденции будет корректироваться в зависимости от значимости фактора для деловой активности на данном рынке (табл. 4);
- знак «минус» символизирует обратную тенденцию, например, не ухудшение финансовой деятельности, а улучшение.

Наиболее выраженными тенденциями являются:

- в прошлом – рост инфраструктурных компонентов;
- в настоящем – спад производства;
- в будущем – ухудшение финансовой деятельности и спад производства.

Часть из отмеченных тенденций имеет позитивную направленность (рост инфраструктурных компонентов, рост спроса), часть – негативную (спад производства, ухудшение финансовой деятельности), но все они содержат в себе риски. Выделим их применительно к наиболее актуальным в настоящем и будущем тенденциям на рынке.

Опишем степень вероятности и характер разрушительных воздействий данных рисков.

Падение спроса как риск приобретает очень большую вероятность при отсутствии со стороны государства поддержки в отношении прекращения субсидирования лизинга отечественной техники по льготным схемам для сельхозпроизводителей, уменьшении пошлин и запрета на ввоз бывшей в употреблении зарубежной техники. Вероятность того, что государство изменит курс протекционистской политики в современном состоянии небольшая (табл 1, 2).

Таблица 1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕСА ДОМИНИРУЮЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ (С УЧЕТОМ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ)

Области, в которых анализируются тенденции	Тенденции	Прошлом	Настоящее	Будущее	Сумма
Маркетинговая деятельность	Рост спроса	0,3	0,2	0,1	0,6
Производственная деятельность	Спад производства	0,2	0,5	0,3	1,0
Финансовая деятельность	Ухудшение финансовой деятельности	-0,2	0,2	0,4	0,4
Инфраструктурная обеспеченность	Рост инфраструктурных компонентов	0,6	0,2	0,1	0,9

Таблица 2

РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

Область образования рисков	Тенденции, поражающие риски	Риск
Маркетинговая деятельность	Развитие в следствии присутствия иностранной конкуренции	Падение спроса, снижение конкурентных преимуществ
Производственная деятельность	Неэффективность организационной формы	Развитие неэффективной внутренней конкуренции, ограничение предпринимательской свободы
Финансовая деятельность	Увеличение финансовых трудностей. Увеличение контроля и поддержки со стороны государства	Увеличение налогов, повышение издержек на ресурсы, уменьшение возможностей для инвестирования
Инфраструктурная обеспеченность	Усиление разбалансировки между основными и вспомогательными процессами (инфраструктурой и предпринимательской деятельности в рамках производства сельхозтехники)	Уменьшение инфраструктурных компонентов

Также повлиять на снижение спроса может общее снижение доходов аграриев, агрессивная политика со стороны зарубежных фирм, способствующая переключению спроса на их товары (на данном этапе это затруднительно).

Однако, если данные тенденции проявятся, то в краткосрочном периоде может наблюдаться закрытие наименее конкурентоспособных предприятий (по некоторым прогнозам, около 30%), усиление различных слияний и поглощений в этой отрасли, в долгосрочном периоде – спрос на продукцию у оставшихся предприятий будет восстановлен (ввиду больших потребностей рынка и имеющегося потенциала предприятий). Поэтому степень разрушительности данного риска можно считать как среднюю.

Снижение конкурентных преимуществ как риск в настоящих условиях не удастся избежать, пока система по их накоплению и развитию – маркетинговая, производственная и финансовая деятельность будут ухудшаться, так как это мобилизует предпринимателей на решение имеющихся проблем и препятствует внимательному изучению рынка, его потребностей, выделению преимуществ и изменению системы позиционирования в связи с этим. Данное положение может значительно ухудшить положение предпринимателей, но пока государства способствует организации сбыта, данный риск не будет катастрофического с точки зрения разрушительных последствий по своему уровню.

Развитие неэффективной внутренней конкуренции может проявляться как активизация не экономических способов ведения отношений между предпринимателями отрасли. Чаще всего это проявляется в ситуации государственной поддержки с адресной помощью. Пока государство акцента на адресной помощи не делает, но учитывает интересы, прежде всего, тех производств, чьи представители имеют доступ к власти. Поэтому риск развития неэффективной внутренней конкуренции очень реален, а негативная сторона этого положения – смещение акцента с накопления конкурентных преимуществ на получение привилегий – велика.

Ограничение свободы отдельных предпринимателей сегодня в отрасли по производству сельхозтехники в некоторой степени активно происходит в рамках ограничений, созданных холдинговыми структурами, которые уменьшают гибкость, вариативность поведения на рынке; опыт успешного или несовместимого с ситуацией реальности предпринимательского поведения делают не приемлемым для учета на практике. Дан-

ный риск при относительно небольших разрушительных последствиях все-таки необходимо учитывать.

Увеличение налогов в современных условиях может последовать только в связи с крайним положением государственного бюджета. И даже в этом случае государство постарается переложить налоговую нагрузку на другие отрасли – добывающие. При незначительной вероятности наступления в ближайшее время данного риска при его активизации многие предприниматели просто вынуждены вскоре уйти с рынка или искать не рыночные (или теневые) пути ведения деятельности.

Повышения издержек на ресурсы как риск актуально только при условии дисбалансировки – когда повышаются цены на ресурсы данной отрасли выше, чем в других отраслях. Пока, во время общего экономического спада, повышение цен на трудовые ресурсы, электроэнергию, комплектующие и т.д. становится возможным избежать, но вскоре, когда начнется в связи с выходом из кризиса инфляция, это необходимо будет учитывать. Но так как есть время и инфляция будет общей для всех разрушительных последствий можно будет даже избежать при сохранении гибкости предпринимательской деятельности.

Уменьшение возможностей для инвестирования – наиболее значительный в современных рыночных условиях риск, основа конкурентоспособности в будущем, а вероятность его велика, так как недостаточно как внутренних инвестиционных средств, так и внешних, в связи с банковской проблемой ликвидности. Более того ситуацию усугубляет отсутствие перспективных проектов для инвестирования, что также значительно снижает данный потенциал. Единственным инвестором в данной ситуации может выступить государство [5, с. 7].

Уменьшение инфраструктурных компонентов находится в зависимости, как уже отмечалось, от потенциала развития предпринимательской деятельности. В связи с тем, что последний снижается – данный риск становится все более актуальным. Без достаточного числа инфраструктурных компонентов основная деятельность становится незащищенной от кризисных условий и применительно к реальности – практически невозможной.

Для того, чтобы выбрать наилучшую стратегию предпринимательской деятельности на данном рынке – в начале определим вероятность наступления рисков и силу их воздействия в количественном виде на основе описанных выше происходящих изменений на рынке сельхозтехники (табл. 3, 4).

Таблица 3

ВЕРоятность наступления рисков и сила их воздействия

Вид риска	Степень вероятности риска	Значение данного риска
Снижение конкурентных преимуществ	0,6	0,9
Падение спроса	0,7	0,7
Уменьшение инфраструктурных компонентов	0,4	0,8
Уменьшение возможностей для инвестирования	0,9	0,9
Ограничение свободы	0,8	0,5
Увеличение налогов	0,4	0,7
Развитие неэффективной внутренней конкуренции	0,6	0,7
Повышение издержек на ресурсы	0,4	0,5

Таблица 4

МАТРИЦА ОЦЕНКИ РИСКОВ НА РЫНКЕ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ¹

Степень вероятности риска	Ранг (тип)				
	Минимальный (0,1-0,2)	Низкий (0,3-0,4)	Средний (0,5-0,6)	Высокий (0,7-0,8)	Максимальный (0,9-1,0)
0,9-1,0	3	2	1	1	1 P
0,7-0,8	3	3	2 P	1P	1
0,5-0,6	3	3	3	2 P	P
0,3-0,4	3	3	3 P	3 PP	2
0,1-0,2	3	3	3	3	3

Построим в соответствии с типами рисков и вероятностью их наступления, матрицу оценки рисков. Мы будем выделять катастрофический, критический и толерантный уровень воздействия риска в соответствии со степенью вероятности его наступления и уровнем негативного воздействия [4, с. 20].

В толерантной зоне у нас оказались такие риски, как уменьшение инфраструктурных компонентов, увеличение налогов, повышение издержек на ресурсы – это регулируемый уровень.

В критической – ограничение свободы и развитие неэффективной внутренней конкуренции – частично регулируемый уровень.

В катастрофической – снижение конкурентных преимуществ, уменьшение возможностей для инвестирования, падение спроса – спонтанно развивающийся в деструктивном направлении уровень.

Кроме этого, катастрофический уровень говорит о большой вариативности должных прогнозных выводов и о снижении их значения, критический – о необходимости системных изменений в различных областях и сложностях управления. Толерантный – о повышении надежности выводов, сделанных в процессе прогнозирования и о большей управляемости необходимых изменений, повышении роли планирования.

Итак, пессимистичный сценарий, в силу значительного воздействия рисков, может приобрести следующий вид: при продолжающейся тенденции к объединениям (на фоне поощряющей это государственной политике), будут развиваться только предприятия «локомотивы» – объединения. Созданные для них благоприятные условия не будут подразумевать активизации поиска средств для наращивания конкурентных преимуществ, накопление капиталов в основном начнет перераспределяться между немногими собственниками, рамки холдингов расширятся производственно промышленными группами, что, к сожалению, не создает условий для ведения конкурентной борьбы с транснациональными корпорациями в данной отрасли. Немногие собственники сильно не пострадают,

«организовав в прибыльные проекты» свой капитал. Страна потеряет одно из базовых конкурентных преимуществ в рамках приоритетной в будущем отрасли.

Для определения оптимистического сценария, то есть когда можно будет данные риски превратить в возможности, характерным будет следующее:

- степень управляемости процессов на данном рынке станет постепенно возрастать в связи грамотным построением системы отношений между предпринимателями и государством;
- риски постепенно начнут терять актуальность и степень разрушительного воздействия.

Между предпринимателями будут созданы равные условия для осуществления деятельности, мелкие – в силу своей мобильности начнут выпускать дефицитную для данного рынка технику (для животноводства), налаживая гибкие отношения с аграриями, позволяющие многие риски благополучно нивелировать или обойти. Крупный сделают акцент на новых технологиях и мощной технике, с учетом страновых особенностей сельского хозяйства. Инфраструктура будет развиваться, стимулируя рост потенциала основной деятельности, помогая понять потребности, состояние рынка, обеспечивая ресурсами.

Однако определить, насколько уместен будет данный «оптимизм», нам поможет определение наиболее вероятностного сценария. Суммировав количество рисков на разных уровнях можно сделать вывод о невысокой степени управляемости предпринимательской деятельности на данном рынке. Большую вероятность продолжения основных негативных тенденций. Прямое вмешательство со стороны государства здесь неэффективно в силу большой зоны неопределенности и большой вероятности грубых ошибок, необходимо создание всего лишь рамочных условий для корректировки предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники. Поэтому, основной задачей видится установление степени вмешательства государства в предпринимательскую деятельность на рынке сельхозтехники, причем, как – в количественном, так – и в содержательном аспекте.

¹ Примечание: 1 – катастрофический, 2 – критический, 3 – толерантный.

Литература

1. Алферьев В. Маркетинговые методы обеспечения сельского хозяйства ресурсами [Текст] / В. Алферьев // АПК: экономика, управление. – 2006. – №4. – С. 15-17.
2. Балабанов В.С. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты) [Текст] / В.С. Балабанов, Е.Н. Ефисенко ; Российская академия предпринимательства. – М. : Экономика, 2002. – 522 с.
3. Головина Т.А. Менеджмент интеграции зарубежных методик управленческого анализа для оценки эффективности ассортиментной политики [Текст] / Т.А. Головина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №1 – С. 22-32.
4. Гришаева Л. Интегрированное формирование в агропроизводстве [Текст] / Л. Гришаева // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – №2.
5. Моторкин А.М. АПК Волгоградской области: итоги и перспективы [Текст] / А.М. Моторкин // Вестник АПК. – 2006. – №4. – С. 6-8.
6. Телятникова В.С. Маркетинговое исследование как инструмент обеспечения конкурентоспособности на рынке транспортных услуг [Текст] / В.С. Телятникова. – Волгоград, 2008.
7. Цепов Г.В. Акционерные общества: теория и практика [Текст] / Г.В. Цепов. – М. : Велби, Проспект, 2007. – 200 с.

Ключевые слова

Рынок сельхозтехники; сценарии развития; матрица оценки рисков; конкуренция.

Морозова Ирина Анатольевна

Литвинова Татьяна Александровна

РЕЦЕНЗИЯ

В статье рассматриваются возможные сценарии развития рынка сельхозтехники, такие как пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный вариант развития событий при определенных условиях. Анализируются тенденции развития наиболее ярко выраженных сторон предпринимательской деятельности: на данном рынке оценивается вес каждой доминирующей тенденции с учетом воздействия на предпринимательскую деятельность в прошлом и настоящем и потенциал их воздействия на ситуацию в настоящем.

В работе оцениваются риски предпринимательской деятельности в рамках основных тенденций развития рынка сельхозтехники, степень вероятности и характер разрушительных воздействий данных рисков.

В статье в соответствии с типами рисков и вероятностью их наступления автором предлагается матрица оценки рисков. В конце делаются выводы о наиболее вероятном сценарии.

В целом, материалы изложены в логической последовательности, обобщены на должном теоретическом уровне и статья Морозовой И.А., Литвиновой Т.А. «Основные аспекты прогнозирования предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники» может быть рекомендована к опубликованию.

Шаховская Л.С., д.э.н, профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика и экономическая теория» Волгоградского государственного технического университета