

---

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ: ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ И ОЦЕНКА РИСКОВ**

---

**Литвинова Татьяна Николаевна,**

старший преподаватель кафедры менеджмента Волгоградского государственного аграрного университета;

litvinova1358@yandex.ru

Анализируются основные тенденции развития предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники, оцениваются содержащиеся в этих тенденциях риски.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственная техника (сельхозтехника), предпринимательская деятельность, риски, прогнозирование, сценарный метод.

Прогнозирование – один из неотъемлемых элементов процесса принятия управленческих решений, обеспечивающий создание научных предпосылок для его осуществления. Среди данных предпосылок можно выделить:

- научный анализ тенденций развития экономики;
- вариантное предвидение предстоящего ее развития;
- оценка возможных последствий принимаемых решений.

А.И. Орлов считает, что при прогнозировании предпринимательской деятельности необходим учет СТЭП-факторов (социальных, технологических, экономических, политических), факторов конкурентного окружения и научно-технического прогресса, а также прогнозирование расходов и доходов предприятий и общества в целом [2].

При этом прогнозирование, по нашему мнению, не может и не должно исчерпываться моделированием устойчивых состояний системы под влиянием сугубо макроэкономических показателей (которые в обобщенном виде и интерпретируются как СТЭП-факторы). В данной работе мы ставим целью дополнить описание направлений развития анализом факторов конкурентной среды и их влиянием на систему рынка, а также динамикой финансовой устойчивости в современных условиях предприятий сельхозтехники.

На практике экономическое прогнозирование предпринимательской деятельности обычно помогает определению целей деятельности фирмы путем исследования тенденций среды хозяйствования, в том числе сильных и

слабых сторон собственной организации. Для нас задачами прогнозирования будут являться:

- выявление объективно складывающихся тенденций хозяйствования;
- анализ потенциала предприятий; выявление альтернатив развития;
- определение проблем, требующих решения в прогнозный период;
- определение уровня ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, интеллектуальных и иных).

Смысл имеет обращение к будущему лишь тогда, когда это действительно может обеспечить предпринимателю будущие доходы, а стране сохранение социально ориентированной отрасли.

При этом можно использовать: во-первых, поисковые прогнозы, особенно при определении перспективы: функционирования, развития; во-вторых, нормативные прогнозы, особенно при определении будущих потребностей всех участников рынка.

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.

Мы в начале опишем 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 маркетинговой деятельностью, выявленную В.С. Телятниковой, то среди существующих следующих типов [5]:

- 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 90-х годов, когда уровень спроса критически упал, восстановление происходило в системе следующих причин:

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

Первый способ стимулирования спроса сегодня (в очередной кризис) 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 производителей. Хотя стимулом для развития маркетинговой деятельности так и остаются зарубежные конкуренты, которые заменить могут несколько в меньшей степени образовательные учреждения, занимающиеся подготовкой управленческих кадров (значение 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 [1]. 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. В силу этого ожидается 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 тех-

нологии 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 [4]. 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 активно поддерживает данную концепцию, подчеркивая уменьшение возможностей инвестирования вообще и на развитие в частности в данной ситуации [6].

Необходимо также отметить основные моменты, происходящие на уровне инфраструктуры. Количество инфраструктурных компонентов возрастает с годами – появляются фирмы, ведущие бэнчмаркинг, электронная торговля, рекламные агентства, отражающие интересы отечественных производителей сельхозтехники, расширяются дилерские сети. 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 удовлетворения 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 России. 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 ВУЗов, 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 будущем. При этом мы будем исходить из следующих положений:

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

ухудшение финансовой деятельности, а улучшение.

Таблица 1

Вес доминирующих тенденций в их воздействии  
на предпринимательскую деятельность

Области, в которых анализируются тенденции	Тенденции	Прошлое	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

Источник: составлено автором.

Как видно из табл. 1, наиболее выраженными тенденциями в будущем 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 (табл. 2).

Оценим степень вероятности и опишем характер разрушительных воздействий данных рисков, приведенных в табл. 2.

Таблица 2

Риски, содержащиеся в доминирующих рыночных тенденциях

Область образования рисков	Тенденции, поражающие риски	Риск
Маркетинговая деятельность	Развитие вследствие 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 деятельностью в рамках производства сельхозтехники)	Уменьшение инфраструктурных компонентов

Источник: составлено автором.

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 крестьянства, уменьшении пошлин и запрета на ввоз бывшей в употреблении зарубежной техники. Вероятность того, что государство изменит курс протекционистской политики в современном состоянии небольшая.

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 (возможно, 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) [3]. 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 уровня.

Развитие неэффективной внутренней конкуренции может проявляться посредством активизации неэкономических 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 неприемлемым для учета на практике. Данный 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 средств для инвестирования, 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.

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).

Таблица 3

Вероятность наступления рисков и сила их воздействия на рынке сельхозтехники

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

Источник: составлено автором.

Построим в соответствии с типами рисков, приведенными в табл. 3, 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 (табл. 4).

Таблица 4

Матрица оценки рисков на рынке сельхозтехники

Вероятность	0,9-1,0	.	.	.	.	Р
	0,7-0,8	.	.	Р	Р	.
	0,5-0,6	.	.	.	Р	Р
	0,3-0,4	.	.	Р	РР	.
	0,1-0,2	.	.	.	.	.
	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)	
Ранг (тип)						

■ катастрофический, ■ критический, ■ толерантный

Источник: составлено автором.

Как следует из табл. 4, 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 воздействия рисков может приобрести следующий вид: при продолжающейся тенденции к объединениям и поощряющей это государственной политике в начале будут развиваться только предприятия «локомотивы» объединения, созданные для них благоприятные условия не будут подразумевать активизации поиска конкурентных преимуществ, накопление капиталов в основном начнет перераспределяться между немногими собственниками, рамки холдингов расширятся производственно-промышленными группами, но конкуренции с транснациональными корпорациями в данной отрасли не выдержат и

постепенно сойдет с рынка. 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 сделает 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.

Подводя итоги, стоит сказать, что определить уместность такого «оптимизма» нам поможет выявление наиболее вероятностного сценария. Суммировав количество рисков на разных уровнях можно сделать следующие выводы:

1. Степень управляемости предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники невысока.
2. Большую вероятность имеет продолжение основных негативных тенденций.
3. Прямое вмешательство со стороны государства здесь неуместно в силу большой зоны неопределенности и большой вероятности грубых ошибок, необходимо создание всего лишь рамочных условий для корректировки предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники.

#### **Список источников**

1. Забазнова, Т.А. Стратегические цели развития предпринимательства в сельских территориях [текст] / Т.А. Забазнова, Е.Г. Попкова // Транспортное дело России. – 2008. – № 6. – С. 64 – 66.
2. Орлов, А.И. Эконометрика: учебник [текст] / А.И. Орлов. – М.: Издательство "Экзамен", 2002. – 576 с.
3. Попкова, Е.Г. Прогнозирование экономического роста в регионах РФ: методология анализа [текст] / Е.Г. Попкова, Т.Н. Митрахович, У.А. Волосатова // Экономическое прогнозирование: модели и методы: матер. VI междунар. науч.-практ. конф. (6 апр. 2010 г.). В 2 ч. Ч. 2 / Воронеж. гос. ун-т [и др.]. – Воронеж, 2010. – С. 64 – 67.
4. Попкова, Е.Г. Факторы, влияющие на устойчивое развитие пред-

принимательских структур [текст] / Е.Г. Попкова, Ю.М. Бешанова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 10. – С. 51– 62.

5. Телятникова, В.С. Маркетинговое исследование как инструмент обеспечения конкурентоспособности на рынке транспортных услуг : дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 : защищена 21.11.08. – Волгоград, 2008. – 138 с.

6. Цепов, Г.В. Акционерные общества: теория и практика [текст] / Г.В. Цепов. – М.: ТК Велби, Из-во Проспект, 2007. – 200 с.

---

## **BUSINESS ACTIVITIES IN THE AGRICULTURAL MACHINERY MARKET: THE MAIN ASPECTS OF FORECASTING**

---

**Litvinova Tatyana Nikolayevna,**

Senior Lecturer of the Chair of Management of Volgograd State Agricultural University; litvinova1358@yandex.ru

Optimum solutions of the problems in the market of agricultural machinery within business activity can be found only at the forecasting of look-ahead data which reflecting regularities of development and comparison of their features, tendencies, allows to modify significant indicators as required when receiving new data. For this purpose forecasts should be authentic, exact and reasonable. Within the declared requirements in the market of agricultural machinery a scenario method seems to be the most relevant approach which implies that on the basis of synergetic features of the market as a system the main tendencies defining trends of development, uncertainty zones, risks, probabilities of risk and factors weights assessment under various conditions are studied.

**Keywords:** agricultural machinery, business activity, development trends, risks, forecasting, scenario method.