

УДК 334.012.64:338.43

UDC 334.012.64:338.43

**АНАЛИЗ КРАТКОСРОЧНЫХ И ДОЛГОСРОЧНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СУБЪЕКТОВ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ****ANALYSIS OF SHORT AND LONG TERM COMPETITIVE CAPABILITIES OF SUBJECTS OF SMALL BUSINESS ENTITIES**

Тубалец Анна Александровна  
ассистент  
Кубанский государственный аграрный  
университет, Краснодар, Россия

Tubalets Anna Aleksandrovna  
assistant  
*Kuban State Agrarian University, Krasnodar,  
Russia*

В статье рассматриваются перспективные направления развития малых форм хозяйствования, проведен стратегический SWOT - анализ внутренних и внешних факторов

The article considers the prospects for development of small enterprises, and held strategic SWOT - analysis of internal and external factors

Ключевые слова: МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, SWOT - АНАЛИЗ, РАЗВИТИЕ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Keywords: SMALL BUSINESS ENTITIES, SWOT - ANALYSIS, DEVELOPMENT, REGULATION

При маркетинговых исследованиях современных рынков следует использовать SWOT-анализ возможностей роста эффективности хозяйствования, повышения конкурентоспособности путем системного учета существующих в настоящее время сильных факторов, слабых, «узких» мест «bottlenecks», потенциальных возможностей, опасностей и угроз. В связи с этим нами уделено значительное внимание этому подходу, методике под названием SWOT-анализ, с расшифровкой аббревиатуры начальных слов: S (Strengths) - сильные стороны, W (Weakness) - слабые стороны, O (Opportunities) – возможности и T (Threats) – опасности, угрозы. В рассматриваемом нами подходе используется модельное построение уровня функционирования субъектов малых форм хозяйствования Краснодарского края. Сначала исследуются положительные возможности и опасности с отрицательными факторами функционирования МФХ. Другая часть направлена на оценку потенциала объекта исследования: его сильных и слабых сторон. Порядок построения стратегического SWOT-анализа показан на рисунке 1.

При таком анализе, на первом этапе определяются перспективные направления развития малых форм хозяйствования, что является современной «миссией» («modern mission»). После этого оцениваются возмож-

ности субъектов малых форм хозяйствования, изучается конъюнктура рынка, определяются векторы дальнейшего движения, роста с одновременной оценкой различных вариантов развития. Затем намечаются и принимаются цели развития с обязательным учетом существующих потенциальных возможностей.



Рисунок 1 – Проектирование стратегии развития субъектов малых форм хозяйствования на основе многофакторного SWOT-анализа

Такой подход позволяет учесть сильные позиции субъектов малых форм хозяйствования их преимущества и отвечает на вопрос – пользуются или не используют участники малых форм хозяйствования свои резервы, есть ли неиспользованные возможности на пути реализации стратегии своего развития. На этом пути важно знать какие преимущества, возможности не используются и какие из них могут в краткосрочной перспективе оказывать положительное влияние на экономическое развитие. Следует также учитывать слабости участников субъектов малых форм хозяйствования, являются уязвимыми местами хозяйствования, что необходимо учитывать при выходе на рынок совершенной конкуренции. Таким образом, это предусматривает: что можно исправить, как избавиться от существу-

ющих слабостей участников малых форм хозяйствования, что необходимо корректировать, с учетом каких стратегических целей. Схема учета использования факторов исследования в структуре SWOT-анализа малых субъектов форм хозяйствования изображена на рисунке 2.

Внутренняя среда	Преимущества	Слабости
	Внутренние факторы развития субъектов малых форм хозяйствования (из влияние следует максимально снизить)	
Внешняя среда	Резервы развития	Опасности развития
	Внешние факторы окружающей экономической среды (законодательная база, уровень доходов, потребительские запросы, предпочтения, региональные аспекты, технологические уровни).	

Рисунок 2 – Структура SWOT-анализа развития субъектов малых форм хозяйствования

SWOT-анализа позволяет:

- учитывать недостатки в деятельности малых форм хозяйствования;
- выявлять резервы и неиспользованные возможности;
- исследовать и выявлять источники низкой эффективности;
- проводить анализ преимуществ и упущений;
- определять уровень восприимчивости разрабатываемых мероприятий.

Матрица SWOT-анализа (табл. 1) предоставляет руководителям малых форм хозяйствования структурированное информационное поле в котором они могут стратегически ориентироваться и принимать решения. Самое главное в этом методе то, что информационное поле формируется непосредственно самими руководителями, а также наиболее компетент-

ными консультантами на основании обобщения и согласования собственного опыта и видения ситуации.

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа малых форм хозяйствования Краснодарского края (фрагмент)

<b>Силы (Strengths)</b>	<b>Слабости (Weakness)</b>
<p>Близость к потребителям, рынкам сбыта, географическое положение региона, хорошо развитая сеть автомобильных и ж.-д. дорог, морского и речного хозяйства, гибкие масштабы производства, избыточность сельских трудовых ресурсов, уровень их квалификации, относительно низкая стоимость рабочей силы, местных ресурсов, накладных расходов, большие резервы материальной мотивации, на фоне существующих низких доходов и заработной платы, рост регулирующего протекционизма со стороны федерального и местного правления, способность кооперироваться, объединять усилия, способность к изменениям и адаптации, трансформироваться в другие формы хозяйствования, использовать малые ниши рыночного сегмента, современные ноу-хау и инновационный потенциал, налоговые преференции</p>	<p>Острый дефицит финансовых ресурсов, низкая доступность к банковскому кредитованию, слабая система сбыта произведенной продукции, материально-технического снабжения, низкий уровень механизации, производственного сервиса, высокий уровень ручного труда, слабость, недостаток мощностей хранения, переработки, упаковки готовой продукции, высокий уровень затрат труда, низкий уровень энергообеспеченности и энерговооруженности, низкая доступность к рыночной информации по рыночной конъюнктуре, консультационным услугам по вопросам бухучета, экономики, права, передовых технологий, повышения квалификационного уровня; проблемы подмены рабочей силы в периоды отсутствия, болезни, отпусков участников хозяйствования, нехватка мест реализации, низкий уровень лоббирования своих интересов, дефицит агрономических ветеринарных и зоотехнических услуг</p>
<b>Возможности (Opportunities)</b>	<b>Угрозы (Threats)</b>
<p>Совершенствование государственной поддержки кредитования, взаимодействия союзов, ассоциаций МФХ с государственными и муниципальными органами, снижения процентных ставок по кредитованию, инвестиционному и инновационному регулированию, созданию рабочих мест, занятости и самозанятости, повышение мощностей хранения, переработки, логистики, строительство кооперативных рынков, сервисного обслуживания, инвестиционное обновление основных фондов, повышение мотивации, доходов за счет создания новых торговых сегментов и ниш, обеспечение инфраструктурного развития сельских территорий.</p>	<p>Растущее давление импортной продукции на местные и региональные рынки, вмешательство контролирующих органов, ценовые рыночные флуктуации, повышение конкурентоспособности продукции из других регионов, стран, трудности кредитования, неразвитость материально-технической базы субъектов малых форм хозяйствования, проблемы с приобретением качественных семян, высокопродуктивных животных, поломки техники, оборудования, недостаток средств защиты растений, удобрений, протекционистская и демпинговая экспортная политика зарубежных участников рынка, высокие банковские ставки снижают конкурентоспособность, ухудшают финансовое состояние, ведут к банкротству, низкая квалификация участников трудовых коллективов существенно снижает производительность и конкурентоспособность продукции МФХ.</p>

При этом отпадает необходимость в пользовании дорогостоящих услуг по проведению коммерческих исследований рынка, консультационных служб, дорогостоящих экспертиз. Часто такие услуги носят поверхностный характер, так как привлеченные специалисты намного хуже знают особенности, проблемы субъектов малых форм хозяйствования. Поэтому они не всегда могут предложить лучшее решение проблемы. Не принесет результатов и тщательно просчитанное оптимальное решение, если оно появится слишком поздно.

На основании последовательного рассмотрения этих факторов принимаются решения по корректировке целей и стратегий (ассортимент, технологии, каналы сбыта и другие), направленных на устранение узких мест развития малых форм хозяйствования.

Рассматриваемый подход позволяет использовать имеющиеся базы данных по практическому опыту, статистической, экономической, научной и иной информации. На этой основе становится возможным выявить конкурентные преимущества и слабости субъектов малых форм хозяйствования в целом, и отдельных отраслевых предприятий. Особенно это касается внутренних маркетинговых проблем малых форм хозяйствования на региональном рынке.

Стратегический анализ на основе SWOT подхода можно начинать как с выявления сильных и слабых сторон малых форм хозяйствования, так и с рассмотрения рыночных возможностей данной системы хозяйствования и возникающих по отношению к ней угроз со стороны конкурентов.

Затем следует анализировать сильные и слабые стороны системы. Такая последовательность в рассмотрении, сначала сильных и слабых сторон, а затем - угроз и возможностей по отношению к малым формам хозяйствования, на наш взгляд логична. Изучение сильных и слабых сторон МФХ позволит определить уровень конкурентных возможностей объекта, оценить перспективы его укрепления, роста в условиях растущих рыноч-

ных угроз со стороны внешних производителей, несущих опасности потери в самообеспечении продовольствием.

На следующем этапе стратегического анализа следует учесть существующие и прогнозируемые рыночные угрозы со стороны сегментарных конкурентов. Рассмотреть возможности активизации сектора малых форм хозяйствования на внутренних рынках и особенно в условиях ВТО, где необходимо конкурировать с производителями ближнего и дальнего зарубежья.

Таким образом, SWOT-анализ позволяет выявить неиспользованные возможности и наметить пути повышения экономической эффективности функционирования субъектов малых форм хозяйствования. В процессе исследования по изложенной методике нами был проведен стратегический SWOT - анализ внутренних и внешних факторов, формирующих конкурентные возможности субъектов малых форм хозяйствования, что позволило выявить сильные стороны, преимущества, проблемы, угрозы, слабости, способности их роста на локальных рынках в условиях функционирования в экономическом пространстве ВТО (табл. 1).

К внутренним факторам, формирующим сильные стороны (*strengths*) субъектов МФХ Краснодарского края относятся географическое положение региона, близость к основным рынкам сбыта, хорошо развитая сеть автомобильных и ж.-д. дорог, морского и речного хозяйства, гибкие масштабы производства.

Сюда же можно отнести избыточность сельских трудовых ресурсов, уровень их квалификации, относительно низкая стоимость рабочей силы, местных ресурсов, накладных расходов, большие резервы материальной мотивации, на фоне существующих низких доходов и заработной платы, рост регулирующего протекционизма со стороны федерального и местного правления, способность кооперироваться, трансформироваться в другие формы хозяйствования, использовать малые ниши рыночного сегмента,

современные ноу-хау и инновационный потенциал, налоговые преференции.

К современным внутренним слабостям (*weakness*) малых форм хозяйствования следует отнести низкую доступность к банковскому кредитованию, слабую систему сбыта произведенной продукции, материально-технического снабжения, производственного сервиса, слабые мощности хранения, переработки, упаковки готовой продукции, высокий уровень затрат труда, низкий уровень энергообеспеченности и энерговооруженности, низкая доступность к рыночной информации по рыночной конъюнктуре, консультационным услугам по вопросам экономики, права, передовых технологий, повышения квалификационного уровня; проблемы подмены рабочей силы в периоды отсутствия, болезни, отпусков участников хозяйствования, нехватка мест реализации, низкий уровень лоббирования своих интересов.

К внешним факторам, способным формировать новые резервы, возможности (*opportunities*) субъектов малых форм хозяйствования следует отнести меры по совершенствованию государственной поддержки кредитования, снижению процентных ставок, инвестиционному и инновационному регулированию, созданию рабочих мест, мощностей хранения, переработки, логистики, строительству кооперативных рынков, сервисного обслуживания, инвестиционному обновлению основных фондов, повышению мотивации, обеспечению инфраструктурного развития сельских территорий.

Следует также выделить внешние факторы, которые формируют основные угрозы (*threats*) региональным субъектам малых форм хозяйствования: растущее давление импортной продукции на местные и региональные рынки, ценовые рыночные флуктуации, повышение конкурентоспособности продукции из других регионов, стран, трудности кредитования, неразвитость материально-технической базы субъектов малых форм хо-



зяйствования, проблемы с приобретением семян, высокопродуктивных животных, техники, оборудования, средств защиты растений, удобрений, протекционистская и демпинговая экспортная политика зарубежных участников рынка, высокие банковские ставки снижают конкурентоспособность, ухудшают финансовое состояние, ведут к банкротству, низкая квалификация участников трудовых коллективов существенно снижает производительность и конкурентоспособность продукции МФХ.

Субъекты малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве представляют собой значительную по количеству хозяйствующих субъектов категорию товаропроизводителей (табл. 2). В исследуемом нами регионе ими производится более 50% валовой сельскохозяйственной продукции.

Таблица 2 – Численность субъектов малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве, 2012 г.

Субъекты малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве	Количество, тыс. ед.	
	всего в РФ	Краснодарский край
К(Ф)Х	253,3	16,2
ИП	31,8	4,3
ЛПХ	22 800,0	888,1
МСХО	6,6	2,560

К факторам, препятствующим развитию субъектов малых форм хозяйствования, относятся недостаточная правовая основа развития семейного и индивидуального с.-х. производства, потребкооперации, не отражены правовые условия их государственной поддержки. Следует также отметить еще не отлаженную систему защиты земельных прав всех участников земельного рынка. Острой остается проблема доступа субъектов МФХ к дешевым кредитным источникам.

Требуют совершенной доработки мелкооптовая и розничная система сбыта товарной продукции, система материально-технического снабжения, технологического обслуживания субъектов МФХ в сельском хозяйстве. В большинстве семейных хозяйств используются неэффективные технологии с большими затратами ручного труда. Сельское население испытывает существенные трудности в получении информации о рынке сырья, товаров и услуг, правового, экономического и технологического характера, о возможностях повышения квалификации. Не отлажен и механизм эффективного взаимодействия между государственными и местными органами управления и К(Ф)Х, ЛПХ, другими сельскими предпринимателями.

Оценка реального состояния развития мелкотоварного производства затруднена по причине отсутствия полноценной системы сбора информации об объемах производства продукции, структуре посевных площадей, поголовья скота и птицы, данных об уровне товарности производства в ЛПХ [1,2].

Основной проблемой сельского хозяйства России в целом и мелкотоварного производства, в частности, является низкая производительность труда. Производительность труда в сельском хозяйстве России существенно уступает показателям стран ведущих мировых экономик. Основной фактор высокой производительности труда в сельском хозяйстве развитых стран – инновационная активность производства.

Инвестиционно-инновационный потенциал субъектов малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве, в частности, в секторе ЛПХ сдерживается, прежде всего, недостатком финансовых ресурсов. Из таблицы 3 видно, что Краснодарский край имеет самый низкий удельный вес произведенной продукции в общем объеме сельскохозяйственной продукции региона; ЛПХ Краснодарского края имеют наименьший показатель кредитования и соответственно субсидирования кредитов, что,

безусловно, является сдерживающим фактором развития их инвестиционно-инновационного потенциала.

По данным ОАО «Россельхозбанк», доля продукции, производимой субъектами малых форм хозяйствования Волгоградской области в целом по Российской Федерации составляет около 30%, в то время, как доля региона в федеральном объеме кредитной поддержки малых форм хозяйствования в шесть раз ниже, соответственно можно сделать вывод, что край недополучает федеральные субсидии по кредитованию (табл. 3).

Таблица 3 – Освоение Госпрограммы «Повышение финансовой устойчивости ЛПХ», 2011 г. (Данные ОАО «Россельхозбанк»)

Регион	Принято к субсидированию, млн. руб.	Зарегистрировано ЛПХ, тыс. ед.	Прокредитовано ЛПХ, %	Произведено продукции в общем объеме, %
Адыгея	600	76,4	6%	54,6%
Калмыкия	230	13,0	39%	54,7%
Краснодарский	1900	888,1	5%	30,0%
Области: Астраханская	2100	98,3	7%	56,4%
Волгоградская	1200	237,9	2%	58,4%
Ростовская	2600	518,0	3%	42,5%

Так, например, общая сумма субсидирования на каждый рубль с.-х. продукции произведенной МФХ по стране составляет 0,3 коп., а по Краснодарскому краю – 0,5 коп. При анализе соседних субъектов регионов – Южного и Северо-Кавказского – среди ЛПХ Краснодарского края имеют не самую значительную долю прокредитованных хозяйств – 5%.

Проведенная нами рейтинговая оценка инвестиционной и инновационной привлекательности муниципальных районов Краснодарского края, позволила выявить районы-лидеры и аутсайдеры по инвестиционному потенциалу и инвестиционным рискам (табл. 4) [3].

Таблица 4 – Реализация программы «Развитие малых форм хозяйствования в АПК Краснодарского края», 2012 г.

<u>Наибольшее освоение, районы</u>	<u>Наименьшее освоение, районы</u>
1. Курганинский	1. Апшеронский
2. Темрюкский	2. Новопокровский
3. Успенский	3. Староминский
4. Ленинградский	4. Усть-Лабинский
5. Белореченский	
7. Абинский	
8. Мостовской	
9. Отрадненский	
10. Крымский	
11. Красноармейский	
12. Кореновский	
13. Динской	

В дальнейшем результаты оценки целесообразно использовать при подготовке муниципальных и региональной программ развития субъектов малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве Краснодарского края.

#### Список литературы

1. Тубалец А.А. Проблемы функционирования малого и среднего регионального бизнеса АПК / А.А. Тубалец, А.В. Толмачев // Вестник университета (Государственный университет управления). – №19. – М: ГУУ. – 2011. – С. 223-226
2. Тубалец А.А. Маркетинг малого бизнеса региона / А.А. Тубалец, А.В. Толмачев, С.А. Калитко, Р.Н. Лисовская // Краснодар: КубГАУ, 2009. – 128 с.
3. Модернизация аграрной экономики: проблемы и инструменты реализации: Коллективная монография / Под ред. Е.Н. Белкиной, А.Т. Айдиновой – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. – 416 с.

#### References

1. Tubalec A.A. Problemy funkcionirovanija malogo i srednego regional'nogo biznesa APK / A.A. Tubalec, A.V. Tolmachev // Vestnik universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravlenija). – №19. – M: GUU. – 2011. – S. 223-226
2. Tubalec A.A. Marketing malogo biznesa regiona / A.A. Tubalec, A.V. Tolmachev, S.A. Kalitko, R.N. Lisovskaja // Krasnodar: KubGAU, 2009. – 128 s.
3. Modernizacija agrarnoj jekonomiki: problemy i instrumenty realizacii: Kollektivnaja monografija / Pod red. E.N. Belkinov, A.T. Ajdinovoj – Stavropol': OOO «Izdatel'sko-informacionnyj centr «Fabula», 2012. – 416 s.